THE
CANADIAN
INTERNATIONAL
TRADE TRIBUNAL

AN INQUIRY INTO TARIFF ANOMALIES

October 1990

REFERENCE NO. MN-90-001

AN INQUIRY

INTO

TARIFF ANOMALIES

91-00820/

CANADIAN INTERNATIONAL TRADE TRIBUNAL

The Canadian International Trade Tribunal is an independent quasi-judicial body that reports to Parliament through the Minister of Finance. It was established on December 31, 1988, by the *Canadian International Trade Tribunal Act*. The Tribunal hears appeals from rulings by Revenue Canada, Customs and Excise, on matters such as customs, excise and sales tax decisions. The Tribunal makes findings on whether imported goods, which have been found to be dumped, are causing material injury to the Canadian production of like goods. It also conducts import safeguard inquiries at the request of the Government or domestic producers. Finally, the Tribunal acts, at the request of the Government, as a standing commission of inquiry with powers to conduct research, hold public hearings and report on a broad range of matters relating to the economic, trade or commercial interests of Canada.

For further information, write to the Secretary, 365 Laurier Avenue West, Ottawa, Ontario, K1A 0G7.

© Minister of Supply and Services Canada 1990
Cat. No. F43-1/1990-001
ISBN 0-662-57831-7

FOREWORD

The Minister of Finance asked the Tribunal to examine the effects on Canadian businesses of certain anomalies in the phase-out schedule of tariffs under the Canada-United States Free Trade Agreement. The Minister also asked for our advice on how to deal with them.

In the course of our inquiry, we had an opportunity to hear from businesses from across the country in a broad range of manufacturing activities. In many cases, we visited plants personally. We learned about the products under inquiry and how they are made. We talked with business people about the anomaly issue and other issues affecting business in Canada. We came away from these visits impressed with the dynamism in the Canadian industry and the strides being made to adjust to a more open North American market.

Our inquiry process focused on canvassing and analyzing the views of the producers in the affected industries. We contacted over 500 producers and asked them to file submissions on the anomaly question. Public portions of the submissions were available to interested persons for inspection and reply. Confidential information and our staff's assessments of the information were available to registered counsel for inspection and reply. This open process, we believe, has enabled us to give solid and fully informed recommendations to the Minister.

We want to thank the more than 180 firms that responded to our request for submissions. We also want to thank counsel who participated in this inquiry and encouraged us along the way to keep the file as open and transparent as possible. Finally, we would like to thank our staff for their fine work and dedicated efforts.

Presiding Member: Robert J. Bertrand, Q.C.

Member: John C. Coleman

Member: W. Roy Hines

Member: Charles A. Gracey

1. Scope

These recommendations apply to the Canada-United States Free Trade Agreement (FTA) tariffs on parts and materials used in manufacturing air cleaners, disposable diapers, detergents and household cleaners, pressure vessels and furniture.

The recommendations affect 43 products and about $246 million of trade. This includes $153 million of transborder trade and $93 million of domestic trade. In 1993, they are expected to bring about cost savings of $10.3 million to manufacturers of finished goods, of which $6.4 million are direct duty savings.

2. Primary Recommendations

The tariff anomalies on the following inputs are causing or will cause economic difficulties for producers of finished products. The benefits of remedial action exceed the costs. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for these input products.

Air Cleaners

Nonwoven media of cotton-polyester blends, used directly in the manufacture of air filters, should be accelerated to "free" as soon as possible.

Disposable Diapers

Nonwoven materials, polyethylene and polypropylene films and tapes, used directly in the manufacture of disposable diapers, and polyethylene bags, used for packaging disposable diapers, should be accelerated to "free" by January 1, 1993.

Automatic Dishwasher Detergents

Sodium tripolyphosphate and disodium carbonate, used directly in the manufacture of automatic dishwasher detergents, should be accelerated to "free" by January 1, 1993.

Pressure Vessels

Seamless cold-drawn carbon steel tubes ("U" shape), seamless cold-drawn stainless steel tubes ("U" shape) and seamless cold-drawn ferritic stainless steel tubes, used directly in the manufacture of feedwater heaters, should be accelerated to "free" as soon as possible.

Welded austenitic stainless steel tubes ("U" shape), used directly in the manufacture of feedwater heaters, should be accelerated to "free" by January 1, 1993.

Titanium plate and titanium tubes, used directly in the manufacture of condensers, should be accelerated to "free" as soon as possible.

Furniture

High-pressure paper decorative laminate, used directly in the manufacture of furniture, should be accelerated to "free" as soon as possible.

3. Secondary Recommendations

(a) Remedying Consequential Effects on Input Producers

Acceleration of the tariff phase-out schedule on the following products would reduce the cost, to domestic input producers, of addressing the anomalies. The recommendations, except that on phosphoric acid, would also remove consequential anomalies caused by remedying the initial anomalies. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for phosphoric acid and also, on an administratively acceptable basis, for the other products.

Disposable Diapers

Polyethylene and polypropylene films, used directly in the manufacture of tapes for disposable diapers, should be accelerated to "free" by January 1, 1993.

Automatic Dishwasher Detergents

Phosphoric acid, non-agricultural grade, should be accelerated to "free" as soon as possible.

Disodium carbonate, used directly in the manufacture of sodium tripolyphosphate for automatic dishwasher detergents, should be accelerated to "free" by January 1, 1993.

Pressure Vessels

Austenitic stainless steel sheet and strip, used directly in the manufacture of welded austenitic stainless steel tubes ("U" shape) for feedwater heaters, should be accelerated to "free" by January 1, 1993.

(b) Accelerating Tariff Reductions Where There Is No Production in Canada or Where Producers Do Not Object

The tariff anomalies on the following inputs are not causing and will not cause economic difficulties for the producers of the finished products. However, for these products, either no domestic producers were identified or no domestic producers objected to accelerating the phase-out schedule of tariffs. The Tribunal brings these cases to the attention of the Minister of Finance. The Minister is encouraged to remove these anomalies, provided the solution does not create excessive administrative costs for the users or the Government.

Air Cleaners

Motors, 1/12 hp, used directly in the manufacture of air cleaners, should be accelerated to "free" as soon as possible.

Furniture

Closure glides for end of tubing on chairs (brass, nickel, heat-treated), fibre and metal buttons, decorative brass-plated tubes, stainless steel tubing, steel rings and sockets (brass-plated), brass upholstery nails, metal castors (zinc- or brass-plated), decorative brass-plated rods, steel keyplates (zinc-plated), steel catches and brass scuff plates, used directly in the manufacture of furniture, should be accelerated to "free" as soon as possible.

Metal tack strips for upholstery, steel table slides, PVC tape with glue for decorating furniture, plastic decorative moulding, plastic drawer divider holders, plastic grommets, plastic handles, plastic glides, wood turnings and carvings, and zinc pulls and knobs (including brass-plated), used directly in the manufacture of furniture, should be accelerated to "free" by January 1, 1993.

4. Start of Implementation

"As soon as possible" should be interpreted in the context of the Minister's request to the Tribunal to report "by October 15, 1990 so that, if necessary, its recommendations can be incorporated into the next round of negotiations with the U.S. on the acceleration of tariff reductions under the FTA," which the Tribunal expects to be implemented some time in 1991.

5. Pace of Implementation

For tariffs accelerated to "free" by January 1, 1993, the Tribunal recommends three equal reductions (i.e., as soon as possible in 1991, January 1, 1992, and January 1, 1993) of the existing 1990 FTA tariff rate.

6. Bilateral Action

These recommendations are not contingent on securing bilateral agreement. However, in some cases, export opportunities could mitigate the costs to input producers of remedying the anomaly. This is particularly true for nonwoven materials and tapes used for disposable diapers, and metal tack strips for upholstery, PVC tape with glue for decorating furniture, plastic decorative moulding, plastic drawer divider holders, plastic grommets, plastic handles and plastic glides, used in the manufacture of furniture.

7. Detailed Recommendations

Appendix C contains the Tribunal's detailed tariff recommendations and is the basis for this summary of recommendations.

1. Introduction

The Minister of Finance asked the Tribunal to advise the Government on how to deal with certain anomalies in the phase-out schedule of tariffs under the FTA. Tariff anomalies, as defined for the purpose of this inquiry, occur when the tariffs on finished products are phased out faster than the tariffs on the parts and materials imported to manufacture them.

The inquiry took just over four months to complete. Its scope was broad. It involved finished products in five industries: air cleaners, disposable diapers, detergents and household cleaners, pressure vessels and furniture. Associated input parts and materials involved over 80 products in a range of industries including steel, tubing, hardware, textile, plastic and chemical.

We conducted the inquiry by way of written submissions. We contacted over 500 businesses and invited them to file submissions on the anomaly issue. To assist business, our staff prepared a guide for submissions, setting out the types of information on prices, costs of production, employment and investment needed by the Tribunal to make fair and fully informed recommendations. Over 60 firms were visited as part of the inquiry. From the visits, we gained a first-hand knowledge of the products and industries involved in the inquiry.

We tried to make the process as open, expeditious and inexpensive as possible. Public portions of submissions were available to the general public for review and reply. Confidential portions of submissions, and our staff's analyses of the benefits and costs of remedying the tariff anomalies, were available to registered independent counsel for review and reply. In this way, information in the individual submissions and our staff's work were questioned and tested.

2. Industry Issues

The tariff anomaly issue, for some industries, was a contentious one. Producers of finished products said that the tariff anomalies put them at a competitive disadvantage compared to US imports. How, they asked, could they be expected to compete with duty-free imports when they still had to pay duties on the inputs that they imported from the United States to produce those goods?

Many domestic producers of the associated parts and materials argued that their industries were put on the 10-year tariff phase-out schedule under the FTA because it would take them that long to adjust to free competition with US producers. The steel and soda ash industries, for example, told us that changing the schedule at this point would compromise the adjustment plans that they had in place. Even a limited tariff acceleration on an end-use basis, some argued, would create enforcement difficulties and would encourage many other finished product industries, also in an anomaly position, to request tariff relief.

For other industries, the possibility of tariff acceleration on their products was less of an issue. The tape industry told us that they had already factored the tariff anomaly situation into their pricing decisions for future years. They planned to give compensating price concessions to producers of disposable diapers in order to keep them competitive with US firms. Manufacturers of plastic fittings recognized the difficulties facing the furniture industry. They encouraged the Tribunal to recommend the acceleration of tariff reductions on plastic fittings if it would help the furniture industry.

During the course of this inquiry, almost all firms complained about the difficulties caused by high interest rates, the high value of the Canadian dollar and slower economic growth. In most cases, these factors were of much greater concern than were the tariff anomalies. This was particularly the case for the furniture industry.

Summary statistics on the anomaly cost to the finished product industries are shown in the table opposite.

3. Types of Recommendations

There are two categories of recommendations - primary and secondary. The primary recommendations are based on a finding of economic difficulty and a finding that the benefits of remedial action exceed the costs. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for these input products. These recommendations are independent of the Government's acceptance of the secondary recommendations.

The secondary recommendations are of two types. In some cases, we have recommended accelerated tariff reductions so as to lessen the consequential effects on input producers of remedying the initial anomaly. In other cases, we have recommended accelerated tariff reductions where either the input producers do not object or where there is no production in Canada. We encourage the Minister to consider remedial action in these cases if it can be done simply and at little cost, in terms of time and effort, to the Government and users.

4. Findings for Each Industry

(a) Air Cleaners

For manufacturers of air cleaners, we do not find that the anomaly is causing or will cause economic difficulty. A large portion of the tariff anomaly cost was recently resolved through tariff accelerations and the Machinery Program. The only remaining request for acceleration was for 1/12 hp electric motors. This product is not made in Canada, and we recommend that the anomaly be removed.

SUMMARY STATISTICS

Finished Product*	1989 Domestic Shipments ($ million)	1993 Anomaly Cost Compared to Cost of Goods Sold (¢/$)	Parts and Materials	1993 Contribution to Anomaly Cost (¢/$)
Disposable Diapers	400	1.9	Nonwovens	0.63
			Films	0.57
			Tapes	0.36
			Poly Bags	0.34
Automatic Dishwasher Detergents	under 75	2.1	STPP	1.80
			Soda Ash	0.30
Pressure Vessels	287	1.5	Pipes/Tubes	0.64
			Flat-Rolled Steels	0.42
			Rods and Bars	0.16
			Articles of Iron/Steel	0.16
			Fittings and Nuts	0.15
Furniture	3,724	0.19	Plastic Hardware	-
			Metal Hardware and Products	-
			Paper Decorative Laminate	-
			Vinyl-Coated Fabric	-
			Stains and Lacquers	-
			Wood Turnings	-

* The air cleaner industry is not reported in this table because of insufficient information.

Source: Tribunal analysis of submissions.

As for manufacturers of air filters, Farr Inc. is in a unique position of economic difficulty as a result of a tariff anomaly. Farr currently imports a patented air filter media at a 19.8-percent tariff rate from its parent company in the United States. It can, however, import finished filters containing patented nonwoven media duty-free. The removal of this anomaly is a key factor that Farr's management will consider in deciding whether to maintain production in Canada or to become a distribution centre for air filters. In our view, the possible benefits of remedying the anomaly outweigh the possible effects on competitors and their input suppliers. The tariff on nonwoven media made of cotton-polyester blends for use in the production of air filters should be removed.

(b) Disposable Diapers

Many firms making disposable diapers reported a weak financial performance on this product in 1989. The tariff anomaly cost contributed to this weak performance. We note, as well, that the anomaly cost is growing each year and will peak in 1993. The anomaly cost, along with other economic factors, may lead some companies to curtail planned investments in their Canadian plants and to import finished diapers from the United States.

Manufacturers of some of the input materials recognized the difficult situation faced by the Canadian disposable diaper industry because of the tariff anomaly. They expressed their commitment of helping to keep the industry competitive with duty-free imports. Although Blarek Inc. opposed any tariff remedy for poly films, and other companies expressed some reservations on other input materials, we are of the view that the potential benefits to the disposable diaper industry outweigh the effects on the input producers. We recommend acceleration of the phase-out schedule for nonwoven materials, poly films, tapes and polyethylene bags for disposable diapers.

In remedying the anomaly for tapes used in the manufacture of disposable diapers, another anomaly is created relating to poly films used in the production of tapes for diapers. We recommend that this anomaly also be removed.

(c) Detergents and Household Cleaners

Although the terms of reference encompassed a broad range of products, the only finished product on which a request for acceleration was received was automatic dishwasher detergents. Two input materials, sodium tripolyphosphate (STPP) and disodium carbonate (soda ash), were identified as being of concern, and acceleration of the tariff phase-out on these inputs was requested. The evidence established that the major domestic producer of automatic dishwasher detergents, Chempac Powder, has experienced difficulties. However, the problems stemmed largely from factors other than the anomaly. Moreover, to the extent that the existence of the anomaly might have contributed to the economic difficulties of the producer, the impact was largely offset by concessionary prices extended by the supplier of sodium tripolyphosphate.

We are persuaded, however, that the anomaly will contribute in a meaningful way to Chempac Powder's economic difficulties in the future. There is no assurance that the concessionary prices, which Chempac Powder requires in order to maintain its automatic dishwasher detergent operation in Canada, will continue to be extended.

The benefits of remedial action exceed the costs. The impact on General Chemical Canada Ltd. is a small reduction in net income. The impact on Albright & Wilson Americas can be mitigated as suggested below. Therefore, we recommend that the tariff phase-out schedule on sodium tripolyphosphate and disodium carbonate, for use in automatic dishwasher detergents, be accelerated.

Acceleration of the tariff phase-out schedule on non-agricultural-grade phosphoric acid would reduce the cost to Albright & Wilson of addressing the anomaly, and we recommend that this be done. The Tribunal also recognizes that, in remedying the initial anomaly, a further anomaly would be created in the case of disodium carbonate used to produce sodium tripolyphosphate that is used, in turn, in the production of automatic dishwasher detergents. We also recommend corrective action in this situation.

(d) Pressure Vessels

For feedwater heaters and condensers, the Tribunal finds that the tariff anomaly could cause economic difficulty to Canada's only producer, Foster Wheeler Limited. In the custom manufacturing of capital goods of this nature, contracts can swing on quite small price differentials. The anomaly cost is one factor that puts Foster Wheeler at a competitive disadvantage with US firms. We recommend tariff acceleration on the inputs of carbon and stainless steel tubes and titanium tubes and plate, as requested by Foster Wheeler.

As Foster Wheeler sources the greater proportion of the requested materials in the United States, the tariff accelerations should have only a limited impact on the Canadian input producer, Associated Tube Industries (ATI). For ATI, the tariff acceleration would affect only the production of welded austenitic stainless steel tubes bent into a "U" shape. The effect on revenues and net income should be manageable. Remedying the anomaly for Foster Wheeler will put ATI in an anomaly position for its purchases of austenitic stainless steel sheet and strip. The Tribunal recommends that this anomaly also be removed.

For pressure vessels (narrowly defined), heat exchangers and double-acting hydraulic cylinders, we find no evidence to suggest that the producers in these industries are experiencing or will experience economic difficulties as a result of the anomalies. Profits were good. Sales, some firms told us, were increasing. The response rate to our request for submissions was low, indicating that this was not a pressing issue. Conversely, the major input suppliers mounted a strong opposition to the accelerations. For these reasons, we recommend no change in the tariff phase-out schedules for input parts for these finished products.

(e) Furniture

The furniture industry is experiencing difficulties for a number of reasons, including high interest rates, the value of the Canadian dollar and increased import competition from the United States. Some 50 to 60 furniture companies have closed, or significantly reduced, production in the last 18 months. A number of companies have relocated in the United States in order to take advantage of lower costs of production and to be closer to prospective US customers. In general, furniture producers do not include the cost of the tariff anomaly among their major concerns. The potential cost reduction arising from a removal of the anomaly on hardware items, finishing materials and fasteners is not considered to be an important issue.

A few companies, nevertheless, expressed interest in accelerating the phase-out period for specific inputs. In one case, that of high-pressure paper decorative laminate, we are of the view that the tariff anomaly is causing economic difficulty and that the benefits of remedial action exceed the costs of the action. We recommend the acceleration of the tariff phase-out schedule on high-pressure paper decorative laminate.

Our analysis confirms the industry's view that the anomaly cost is not a critical factor. However, we have identified over 20 inputs for which there is either no domestic producer or no objection to acceleration. We encourage the Minister to consider remedial measures in these cases, provided the solution does not create excessive administrative costs for the users or for the Government.

TABLE OF CONTENTS

Page

FOREWORD i

RECOMMENDATIONS iii

EXECUTIVE SUMMARY vii

CHAPTER I - INTRODUCTION
1. Terms of Reference 1
2. Interpretation of the Terms of Reference 2
   (a) Economic Difficulty 2
   (b) Assessment of the Benefits and Costs 3
   (c) Product Definition 6
3. Types of Recommendations 6
4. Organization of the Inquiry 6
5. Organization of the Report 7

CHAPTER II - AIR CLEANERS
1. Introduction 9
   (a) Product Definition 9
   (b) Survey Coverage 9
2. Electronic Air Cleaners 10
   (a) Product Definition 10
   (b) Survey Coverage 11
   (c) Summary of Submissions 11
   (d) Assessment and Conclusion 12
3. Air Filters 13
   (a) Product Definition 13
   (b) Survey Coverage 13
   (c) Summary of Submissions 14
   (d) Assessment and Conclusion 15
4. Recommendations 16
   (a) Primary Recommendation 16
   (b) Secondary Recommendation 16

CHAPTER III - DISPOSABLE DIAPERS
1. Introduction 17
   (a) Product Definition 17
   (b) Survey Coverage 17

Page

CHAPTER III - DISPOSABLE DIAPERS (cont.)
2. Finished Goods 18
(a) Overview 18
(b) Summary of Submissions 19
3. Input Materials 19
(a) Summary of Submissions 19
(i) Nonwoven Materials 19
(ii) Poly Films 20
(iii) Tapes 21
(iv) Polyethylene Bags 22
4. Assessment 22
5. Conclusion 26
6. Recommendations 27
(a) Primary Recommendations 27
(b) Secondary Recommendation 28
(c) Bilateral Action 28

CHAPTER IV - DETERGENTS AND HOUSEHOLD CLEANERS
1. Introduction 29
2. Finished Goods 31
(a) Overview 31
(b) Summary of Submissions 31
3. Input Materials 33
(a) Summary of Submissions 33
(i) Phosphates 33
(ii) Soda Ash 34
4. Assessment 35
5. Conclusion 38
6. Recommendations 38
(a) Primary Recommendations 38
(b) Secondary Recommendations 39

CHAPTER V - PRESSURE VESSELS
1. Introduction 41
(a) Survey Coverage 41
2. Feedwater Heaters and Condensers 43
(a) Finished Goods 43
(i) Product Definition 43
(ii) Overview 43
(iii) Summary of Submission 43
(b) Input Materials 44
(i) Overview 44
(ii) Summary of Submission 44
(c) Assessment 45
(d) Conclusion 48

Page

CHAPTER V - PRESSURE VESSELS (cont.)
3. Pressure Vessels, Heat Exchangers and Double-Acting Hydraulic Cylinders 48
(a) Finished Goods 48
(i) Product Definition 48
(ii) Overview 48
(iii) Summary of Submissions 49
(b) Input Materials 50
(i) Introduction 50
(ii) Overview and Submissions - Flat-Rolled Steels 51
(iii) Overview and Submissions - Tubes and Pipes 52
(iv) Overview and Submissions - Articles of Iron or Steel 53
(v) Overview and Submissions - Rods and Bars 54
(vi) Overview and Submissions - Tubes and Pipe Fittings of Iron/Steel 54
(vii) Overview and Submissions - Nuts 54
(c) Assessment 55
(d) Conclusion 56
4. Recommendations 58
(a) Primary Recommendations 58
(b) Secondary Recommendation 58

CHAPTER VI - FURNITURE
1. Introduction 61
(a) Product Definition 61
(b) Survey Coverage 62
(i) Furniture Industry 62
(ii) Input Parts and Materials Industries 63
2. Finished Goods 64
(a) Overview 64
(b) Summary of Submissions 65
(i) Submissions in Support of Acceleration 65
(ii) Submissions Reporting Minimal Impact from Acceleration 67
(iii) Other Considerations 68
3. Input Parts and Materials 68
(a) Overview 68
(b) Summary of Submissions 69
(i) Stains and Lacquers 69
(ii) Plastic Hardware 69
(iii) Vinyl-Coated Fabric 70
(iv) Paper Decorative Laminate 70
(v) Wood Turnings 71
(vi) Steel Tubing 71
(vii) Steel Fasteners 71

Page

CHAPTER VI - FURNITURE (cont.)
(viii) Springs for Sofa-Bed Mattresses 71
(ix) Metal Hardware 72
(x) Buttons (Metal, Fibre) 72
4. Assessment 72
5. Conclusions 75
6. Recommendations 76
(a) Primary Recommendations 76
(b) Secondary Recommendations 76
(c) Bilateral Action 76

APPENDICES
A. Letter of Reference, May 22, 1990 80
B. Addendum to the Letter of Reference, June 1, 1990 82
C. Tribunal's Tariff Recommendations 83
D. Lists of Submissions 98
E. Counsel of Record 103
F. Visits to Firms by Tribunal Members and/or Staff 105
G. Tribunal Staff 110

CHAPTER I

INTRODUCTION

1. Terms of Reference

The origins of the terms of reference lie in the first round of negotiations between Canada and the United States on accelerated tariff reductions under the FTA. In early 1989, the Canadian and US governments invited interested parties to submit requests for the acceleration of the FTA tariff reductions on specific products. Negotiations resulted in agreement on 400 items that are now subject to earlier tariff reduction than that originally provided in the FTA.

During the course of this exercise, some Canadian firms indicated that the rates of duty on their products were being phased out faster than the tariffs on certain input parts and materials that they import from the United States. These differences were described as tariff phase-out anomalies. Firms asked that these anomalies be removed. However, in some cases, bilateral agreement could not be reached on proceeding with these accelerations because the requisite "broad industry support" was lacking.

Subsequently, the Minister directed the Tribunal to examine tariff anomalies brought to his attention by manufacturers of air cleaners, disposable diapers, detergents and household cleaners, pressure vessels and furniture. The specific terms of reference are:

- to determine if the tariff anomalies are causing, or will cause, economic difficulties for the Canadian producers of the finished goods;

- where the Tribunal determines that the anomalies are causing, or will cause, such difficulties, to assess the economic benefits and costs (to Canadian producers of both the finished products and the associated parts and materials) of possible remedial measures, including bilateral acceleration of the FTA tariff reductions or unilateral reductions in the rates of duty; and

- to make recommendations on the manner in which the Government should proceed in each case.

In his letter of reference, the Minister asked the Tribunal to report to him "by October 15, 1990 so that, if necessary, its recommendations can be incorporated into the next round of the negotiations with the U.S. on the acceleration of tariff reductions under the FTA."

Under section 19 of the *Canadian International Trade Tribunal Act*, the Minister can direct the Tribunal to inquire into tariff-related matters. The full text of the Minister's letters of reference, dated May 22, 1990, and June 1, 1990, is in Appendices A and B of this report.

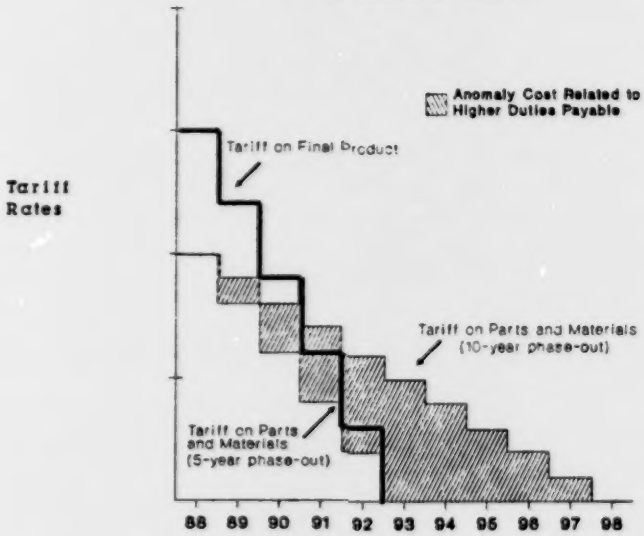
2. Interpretation of the Terms of Reference

(a) Economic Difficulty

The terms of reference asked us to "determine if the tariff anomalies are causing, or will cause, economic difficulties for the Canadian producers of the finished goods." This test requires that we, first, identify the cost of the anomaly to the producers of finished goods and, then, assess whether that cost is causing, or will cause, economic difficulty.

A tariff anomaly, as defined for the purpose of this inquiry, occurs when tariffs on finished products are phased out faster under the FTA than tariffs on the imported inputs used to manufacture them. When compared to a situation where both finished and input products are on identical phase-out schedules, the tariff anomaly entails an added cost of doing business for the manufacturer of finished products. The added cost has two components: higher duties payable on the imported inputs because of the longer tariff phase-out schedule (see Figure 1.1) and higher prices for domestic inputs because input producers are under less price pressure from US imports.

Figure 1.1
The Duty Cost of the Tariff Anomaly
The General Case



Price pressure on the finished product caused by the FTA tariff reduction is not a part of the anomaly cost. This price pressure will exist whether or not there is a tariff acceleration on input materials.

We interpreted the causality requirement to be a "contributing" causality. We did not interpret the test to mean that the anomaly was the unique cause of economic difficulty or even necessarily the most important cause - only that it was contributing, or would contribute, in a measurable and significant way to the economic difficulty.

Measurability defined a basic threshold that had to be met before proceeding to assess the significance of the anomaly cost. The measurability, or size threshold, was not an arbitrary standard, but rather one set by the industry itself. If the industry either was unable to measure the cost of the anomaly or told us that the cost of measuring the anomaly was greater than the possible benefit from remedying it, we concluded that the anomaly was not causing and would not cause economic difficulty for the industry.

The significance of the anomaly cost was assessed on a case-by-case basis taking into account the current economic and financial position of the industry in question and its prospects for the future. The test of economic difficulty was met, for example, when we saw that the anomaly cost was causing, or would cause, a significant reduction in net income or sales revenues. As well, the test was met when we saw that the anomaly was contributing, or would contribute, in a meaningful way to investment and employment decisions that may have adverse consequences for business in Canada.

We interpreted the words "for the Canadian producers of the finished goods" in the terms of reference to mean that a substantial portion of a definable finished goods industry must be experiencing, or be likely to experience, economic difficulty for the test to be met. To identify economic difficulty, we needed a reliable measure of the anomaly cost and the economic difficulty that it was posing, or would pose in the future. This necessitated a level of response that accounted for 20-30 percent of industry sales for those industries characterized by many producers and almost a complete response rate (i.e., 100 percent of industry sales) in more concentrated industries.

(b) Assessment of the Benefits and Costs

Where we determined that the anomalies were causing, or would cause, economic difficulty, the terms of reference asked us to "assess the economic benefits and costs (to Canadian producers of both the finished products and the associated parts and materials) of possible remedial measures, including bilateral acceleration of the FTA tariff reductions or unilateral reductions in rates of duty." The analysis of benefits and costs was not required unless it was found that the anomaly caused economic difficulty.

The benefits to the finished product industries of removing the anomaly were measured in terms of cost savings.[1] These savings included direct duty savings on

---

1. For both benefits and costs, we considered only the first order impacts of remedying the anomalies. For consumer products, for example, we did not consider the extent to which a cost saving brought about by remedying the anomaly may be passed on to the retail level and, ultimately, to the consumer; nor did we consider the possible market expanding effects of lower consumer prices.

inputs sourced in the United States. They also included lower prices paid for inputs currently sourced domestically. Domestic input producing firms may match lower import prices or, in the absence of price reductions from domestic firms, makers of finished products may switch sourcing to US firms. Cost savings brought about by removing the anomaly may improve the financial returns for finished product industries or may result in lower prices for finished products, which, in turn, may expand sales for these firms. Investment and employment decisions may be affected.

The costs of possible remedial measures were assessed in terms of the revenue losses of input producing firms. These revenue losses related to price reductions, which were made to meet lower import prices, or to lost sales, if the price reductions could not be afforded. Reduced revenues from operations may reduce financial returns and possibly affect investment and employment decisions. These revenue losses may be offset to some extent by improved export sales to the United States, if the tariff acceleration is on a bilateral basis.

The benefits (cost savings) and costs (reduced revenues) in our analyses were calculated on the basis of unilateral tariff accelerations on an end-use tariff item basis. For example, we evaluated the benefits and costs of unilaterally accelerating, to a 5-year phase-out schedule, the soda ash and phosphates used in the production of automatic dishwasher detergent.

The unilateral tariff acceleration standard was adopted because, in our view, this was the bottom line information required by the Government. Although economically superior, the negotiation of bilateral and reciprocal tariff accelerations with the United States cannot be guaranteed. For this reason, we have made no recommendations that are contingent on securing bilateral agreement. However, we have considered carefully the improved export opportunities that would come about from a bilateral and reciprocal acceleration and concluded, in some cases, that these opportunities would reduce the costs of remedying the anomaly to the input producing firms.

The end-use tariff item basis was adopted because it offered the possibility of a solution that was specific to the problem at hand. Consider, for example, the possible acceleration of the phase-out schedule for soda ash. Soda ash is used both in detergent and glass production, with glass production accounting for, by far, the larger market. Tariff acceleration on the basis of the entire tariff item, disodium carbonate, would have quite different economic impacts on the domestic soda ash industry than would tariff acceleration on a more narrowly defined end-use basis, say, soda ash for use in the production of automatic dishwasher detergent.

Input producers that opposed acceleration on an end-use tariff item basis were, quite naturally, even more strongly opposed to acceleration on the basis of existing tariff items.

The end-use tariff item approach may, however, create enforcement difficulties for Revenue Canada and a significant paper burden for importers. Auditing may be required to ensure that imported parts and materials are, in fact, used for their intended end use. However, in cases where we identified economic difficulty caused by the anomaly, we feel that these administrative issues are small compared to the difficulty caused by doing nothing or by recommending a solution that is broader than the problem at hand.

It is not a general practice in the United States to create end-use tariff items. This may pose difficulties in securing a bilateral basis for the accelerations. However, we observe that, in addressing a similar issue, Canada successfully negotiated, with the United States, the acceleration of tariffs for fabrics used as decorative outer coverings in the manufacture of upholstered furniture.

We also considered the pace of the phase-out schedules in assessing benefits and costs. There are three options:

- a matched phase-out schedule for finished and input products,
- a faster acceleration of the tariff reduction on inputs than on finished products, and
- acceleration of input tariff reductions, but not as fast as the reduction on the finished products.

Our recommendations, however, reflect one of two phase-out schedules. For subject input products made in Canada, we have, in all cases, recommended a slightly lagged matching of the phase-out schedules. The recommendations are for an acceleration to "free" by January 1, 1993, through three equal annual reductions (i.e., as soon as possible in 1991, January 1, 1992, and January 1, 1993) of the existing 1990 tariff rate. Compared to a phase-out schedule that reduces tariffs, as if they had been on a 5-year phase-out all along, the recommended approach leaves a small wedge of anomaly cost up to January 1, 1993. It does, however, mean a less abrupt shift to lower tariffs for the input producing firms. For subject input products not made in Canada, we have recommended a phase-out of the tariff as soon as possible.

"As soon as possible" should be interpreted in the context of the Minister's request to the Tribunal to report "by October 15, 1990 so that, if necessary, its recommendations can be incorporated into the next round of negotiations with the U.S. on the acceleration of tariff reductions under the FTA," which the Tribunal expects to be implemented some time in 1991.

In the course of the inquiry, some input producing firms told us that a cost of removing the anomaly may be the creation of another. For example, if tapes for use in making disposable diapers were accelerated to a 5-year phase-out schedule, then tapes would be in an anomaly position compared to films (10-year phase-out schedule) used to manufacture the tapes. In assessing benefits and costs, we have measured the impact of remedying consequential anomalies when they were brought to our attention.

We did not consider Most-Favoured-Nation (MFN) tariff reductions as an appropriate way to address economic difficulty arising from the tariff anomalies. MFN tariff reductions affect rates of duty applicable to many countries. However, it is the pace of certain reductions in the FTA tariff schedule that is causing individual anomalies. In our view, the solution should be found within the FTA context and not in the MFN context.

Because the terms of reference asked us to assess the economic benefits and costs specifically to Canadian producers of both finished products and associated parts and materials, the benefits to consumers of removing the tariff anomaly are considered to be outside the scope of this inquiry.

(c) Product Definition

The final issue in the interpretation of the terms of reference relates to product definition. The product lists appended to the letters of reference identify both a plain English term and a Harmonized Commodity Description and Coding System (HS) tariff number. The HS tariff number defines a group of products that is generally greater than the plain English term identified. We are of the view that the plain English term and the HS tariff code must be interpreted together to give meaning to the product.

Heading No. 84.01, for example, defines a range of products used in the nuclear power industry. Against this heading, in the terms of reference, are the words "pressure vessels." We interpreted the combination of the tariff heading and the plain English term to mean pressure vessels used in the nuclear power industry. As another example, tariff item No. 8302.42.00 defines base metal mountings and fittings, other than hinges and castors, suitable for furniture products. The tariff item is listed several times. We interpreted the presentation to mean that only those products of tariff item No. 8302.42.00 defined by a plain English term were subject parts in this inquiry.

3. Types of Recommendations

There are two categories of recommendations - primary and secondary. The primary recommendations are based on a finding of economic difficulty and a finding that the benefits of remedial action exceed the costs. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for these input products. These recommendations are independent of the Government's acceptance of the secondary recommendations.

The secondary recommendations are of two types. In some cases, we have recommended accelerated tariff reductions so as to lessen the consequential effects on input producers of remedying the initial anomaly. In other cases, we have recommended accelerated tariff reductions where either the input producers do not object or where there is no production in Canada. We encourage the Minister to consider remedial action in these cases if it can be done simply and at little cost, in terms of time and effort, to the Government and users.

4. Organization of the Inquiry

The inquiry took just over four months to complete. Its scope was broad and it involved finished products for both capital goods and consumer markets. Associated input parts and materials involved over 80 products in a range of industries including steel, tubing, hardware, textile, plastic and chemical.

In organizing the inquiry, we decided on a process that focused on canvassing and analyzing the views of the affected parties. Because of the scope of the inquiry and the limited time available, we sought to achieve a balance in the inquiry process between openness and transparency, on the one hand, and expeditiousness, on the other.

The inquiry was held by way of written submissions. The Secretary sent letters to 400 interested and affected parties on May 31, 1990, and invited them to submit their views on the tariff anomaly question. After further consultation with the industries, an additional 100 firms were contacted in order to improve our survey coverage. To assist firms, a guide for submissions was prepared identifying the types of information on prices, costs of production, employment and investment that the Tribunal required to arrive at fair and fully informed recommendations. Firms were encouraged to be as complete as possible in providing information to the Tribunal, consistent with their assessment of the possible benefits of the inquiry to them.

A notice of the inquiry was published in Part I of the June 2, 1990, edition of the Canada Gazette. A supplementary notice, adding to the original list of tariff items under review, was published in the edition of June 16, 1990. The Tribunal received over 180 submissions and responses to short-form questionnaires in the course of this inquiry.

A public hearing was not held. As a result, the evidence was neither tested through the direct questioning of witnesses by Tribunal members nor tested through cross-examination by counsel.

The testing of the evidence was carried out in other ways. First, the guides for submissions allowed us to collect information from two perspectives. Producers of finished goods were asked, for example, to report on their purchases of subject materials. Input producers were asked to report their sales of the subject materials. This method of questioning provided a way of validating much of our data.

Second, plant visits offered an opportunity for members and staff to ask questions about the evidence and the position of the parties. Staff and members visited over 60 firms during the inquiry. The firm visits also enabled us to gain a first-hand knowledge of the products and processes under review.

Third, we operated an open-file process. Public portions of the submissions were available for review by the public in the offices of the Tribunal. Through this process, the public was able to know which firms were making representations to the Tribunal and the nature of the representations. The public was invited to reply to, or otherwise comment on, the public record.

Confidential portions of submissions, staff summaries of submissions and staff briefing notes to members (including the analyses of the costs and benefits of remedying the anomalies) were made available only to registered independent counsel for review and reply. The process gave an opportunity for the facts in the submissions and the staff work to be questioned and tested. This right of review and reply by counsel was, in fact, exercised. These replies form part of the record and were taken into account in making our recommendations.

5. Organization of the Report

From this point, the report is divided into five chapters. There is one chapter on each of the finished products referred to the Tribunal by the Minister:

- air cleaners,
- disposable diapers,
- detergents and household cleaners,
- pressure vessels, and
- furniture.

Each chapter includes an identification of the finished and input products under consideration and a report on the survey coverage. The evidence of the finished product industry is then summarized, followed by the evidence of the input producing firms. Finally, each chapter concludes with an assessment of the evidence and our conclusions and recommendations.

We have sought to prepare a document for public viewing that respects the confidentiality provisions of the *Canadian International Trade Tribunal Act*. Thus, specific information for individual firms, and industries with a small number of producers, is withheld. However, consistent with the requirement that respondents provide a public summary of their submissions, we have reported the positions of individual firms on the anomaly question and their reasons cast in general terms. Similarly, our assessments are cast in a general way.

The Minister's letters of reference are reproduced in Appendices A and B. The detailed tariff recommendations are in Appendix C. Appendices D, E and F contain the lists of submissions, counsel and plant visits, respectively. Appendix G identifies the Tribunal staff who worked on this inquiry.

CHAPTER II

AIR CLEANERS

1. Introduction

As a result of the FTA, the tariffs on finished air cleaners (tariff item No. 8421.39.90) became duty-free on January 1, 1989, whereas the tariffs on parts and materials imported from the United States, for use in the manufacture of air cleaners, are decreasing over 5 and 10 years.

(a) Product Definition

Manufacturers in the air cleaner industry produce a wide variety of products including electronic air cleaners, dust extractors and smoke filters, industrial gas cleaning equipment and gas separation equipment. However, our inquiry was limited to those air cleaners, electronic air cleaners and dust extractors and smoke filters, that use the input materials listed in the terms of reference. Filters using fibreglass media or paper media, for example, are not subject to this inquiry.

The finished product and the parts and materials under consideration in this inquiry are listed in Table 2.1.

(b) Survey Coverage

In order to assess the impact of possible reductions in tariffs on the air cleaner industry and the associated parts industries, the research staff sent out requests for information to 36 manufacturers of various types of air cleaners and air filters and to 22 firms involved in the production of the above-mentioned parts and materials. These manufacturers were targeted on the basis of contacts made with over 150 firms to identify interested parties. Responses were received from 22 companies involved in the production of various types of air cleaners and filters, whereas 14 manufacturers of parts and materials provided some information.

Based on our canvassing of the industry, it became evident that most companies were not interested in this inquiry. Many did not manufacture the finished air cleaners, air filters or input materials listed in the terms of reference. Others that did manufacture finished air cleaners told us that they did not use the subject input parts or that the input parts accounted for such a small portion of their total production costs that they did not wish to pursue the matter. Others exported almost all of their production of air cleaners and obtained duty drawbacks, and others had already decided to discontinue manufacturing air cleaners and were moving into other more profitable areas.

Table 2.1

TARIFF RATES FOR SUBJECT PRODUCTS

Product	Pre-FTA Rate (%)	1989 (%)	1990 (%)
Finished Product:			
Air Cleaners	9.2	FREE	FREE
Input Parts & Materials:			
Nonwoven media	24.8	22.3	19.8
Aluminum tubes and pipes	8.1	6.4	4.8
Air cleaner parts	9.2	7.3	5.5
1/12 hp (electric) motors	9.2-12.5	9.2-10.0	5.5-7.5
High-voltage power supplies	9.2	8.2	7.3
Rectifiers	17.5	14.0	10.5
Ceramic capacitors	10.2	8.1	6.1
Parts for switches	10.1	9.0	8.0
Indicator lights	12.6	11.3	10.0

Note: Tariffs on nonwoven media, high-voltage power supplies, parts for switches and indicator lights are scheduled to be phased out over 10 years.
Tariffs on the other parts and materials are scheduled to be phased out over 5 years.

Source: *Customs Tariff.*

2. Electronic Air Cleaners

(a) Product Definition

The electronic air cleaners included in this study are residential, portable desktop, commercial and industrial types. In the case of electronic air cleaners that are electrostatic in nature, the dust clings to a series of wires charged with static electricity.

(b) Survey Coverage

Five producers of electronic air cleaners were identified. These firms represent a comprehensive coverage of the domestic industry.

Electro Air Canada Limited/Five Seasons Comfort Limited is the only firm, among electronic air cleaner manufacturers in Canada, that indicated economic difficulty as a result of the tariff anomalies. Some other manufacturers, however, discontinued domestic production in favor of importing air cleaners.

(c) Summary of Submissions

Electro Air Canada Limited/Five Seasons Comfort Limited (Electro Air) of Mississauga, Ontario, is a subsidiary of Electro Air Limited, Pennsylvania, USA. In Electro Air's original submission to the Department of Finance, the firm identified a number of input parts that were in an anomaly situation. A copy of this submission was provided to the Tribunal by Electro Air. Subsequently, the input parts at issue were reduced to only one, 1/12 hp electric motors. With regard to the acceleration of the tariff reduction schedule for 1/12 hp electric motors, the company stated that it cannot find any firm in Canada that will produce a limited production run of variable 3-speed 1/12 hp motors.

A total of three manufacturers of electric motors filed submissions with the Tribunal. **General Electric Canada** remarked that it asked the Department of Finance and the Interdepartmental Committee on FTA Acceleration that duties be removed on all AC fractional horsepower motors, regardless of type. **Moteurs Leroy-Somer Canada Ltée** stated that it does not manufacture the subject motors, and **Franklin Electric of Canada Ltd.** stated that it is phasing out production of 1/12 hp motors as of October 1990.

For 1/12 hp motors, Customs Duty Accelerated Reduction Order No. 1, SOR/90-301, dated May 24, 1990, was passed allowing the acceleration of customs duty rate reductions from 1998 to 1993 on 1/12 hp electric motors under tariff item Nos. 8501.20.11 and 8501.20.19. This order was effective April 1, 1990.

The other input parts identified by Electro Air are no longer at issue because of the accelerated tariff elimination for resistors and air cleaner parts, the addition of parts for switches and aluminum tubes and pipes to the Machinery Program, and Electro Air's product redesign to eliminate the use of other imported parts.

In his letter of June 1, 1990, to the Tribunal, the Minister asked that resistors be deleted from the list of products under review. The Governor in Council approved Customs Duty Accelerated Reduction Order No. 1, SOR/90-301, dated May 24, 1990. This order provided for the accelerated elimination of the phase-out of tariffs on resistors, tariff item No. 8533.29.00, to "free" effective April 1, 1990.

As for parts for switches, Order in Council No. 1990-319 dated February 22, 1990, allowed parts for switches to be imported duty-free under the Machinery Program effective February 22, 1990.

As for air cleaner parts, Customs Duty Acceleration Order No. 1, SOR/90-379, dated June 25, 1990, was passed allowing for the removal of customs duties on air cleaner parts, under tariff item No. 8421.99.30, for finished air cleaners, under tariff item No. 8421.39.90. This order was effective April 1, 1990.

For aluminum tubes and pipes, Electro Air received a letter dated June 27, 1990, from the Minister of State, the Honourable John McDermid, stating that the *Customs Tariff* would be amended to restore the eligibility of aluminum tubing, used in the manufacture of electronic air cleaners under the Machinery Program, retroactive to January 1, 1989.

Honeywell Limited (Honeywell) of North York, Ontario, has been in business in Canada for 60 years and employed 3,700 persons in 1989. Honeywell markets one residential and three commercial electronic air cleaners. However, only one commercial model is manufactured in Canada. Honeywell submitted that early removal of the tariffs on parts and materials for electronic air cleaners would reduce the cost of its commercial air cleaners, but it would have a minimal effect on the company because most of the domestic production is shipped to the United States, and Honeywell draws back the duties paid on these exports.

ABB/Flakt Canada Ltd. (Flakt) of Ottawa, Ontario, is an engineering company and is a subsidiary of Asea Brown Boveri of Zurich, Switzerland. Flakt's major products in Canada include electrostatic precipitators, industrial air pollution control equipment, pulp and paper dryers, gypsum dryers and waste water treatment systems. Flakt's production of air cleaner products contains insignificant amounts of US-sourced inputs. However, the company argued that, in the future, it may need to source from the United States in order to remain competitive with the duty-free imports of the finished goods coming into Canada. In Flakt's submission, it was specifically requested that the air cleaner parts with value-added fabricated steel, structural steel and plate work components, classified under tariff item No. 8421.99.30, be accelerated to duty-free.

Flakt's concern with the tariff anomaly on air cleaner parts was addressed by Customs Duty Acceleration Order No. 1, SOR/90-379. See the discussion of this order in the section under Electro Air.

Bionaire Inc. (Bionaire) of Lachine, Quebec, manufactures small portable and desktop air cleaners. Bionaire reported that it had no interest in the inquiry due to the insignificant impact on the firm.

Emmerson/White Rogers of Toronto, Ontario, did not file a written submission but informed us that it discontinued the production of electrostatic air cleaners, although it is completing a few existing contracts. The firm now intends to import finished air cleaners for distribution.

(d) Assessment and Conclusion

The Tribunal is of the view that no further action is required on eight of the nine parts and materials for electronic air cleaners identified in the terms of reference. For most of the products that were alleged to be causing economic difficulty, the

Government, through a combination of measures including the Machinery Program and tariff accelerations, or the firms themselves, through product redesign, have already taken the necessary steps to remove the negative effects of the anomalies.

The one input part where the tariff anomaly is still an issue, and where some concern was expressed, was for 1/12 hp electric motors. The tariff anomaly on this product is not causing economic difficulty for Canadian manufacturers of air cleaners. However, there is no production of these motors in Canada. Therefore, we recommend that the tariff on 1/12 hp electric motors, used in the production of air cleaners, be accelerated to "free" as soon as possible.

3. Air Filters

(a) Product Definition

The air filters covered by this inquiry include dust extractors and smoke filters. For these filters, the air is purified by the passing of air through specific nonwoven media. The nonwoven media are the only input materials, identified in the terms of reference, at issue for air filters. The 10-digit statistical code that defines the product is specific and refers to nonwoven media that are manufactured by a process other than spunbonding (for example, wet-laid, air-laid or thermal bonding processes) and are made of fibres such as cotton, rayon, polyethylene or blends thereof. Therefore, filters using media made of polyester, polypropylene, nylon, other polyamides, fibreglass, paper or wire mesh are not subject to this inquiry.

(b) Survey Coverage

There are many air filter manufacturers that use nonwoven filter media classified under the broader tariff item No. 5603.00.90. Of these manufacturers, 23 were contacted. The only manufacturer identified using nonwoven media classified under statistical code No. 5603.00.90.99 was Farr Inc. Therefore, the submission filed by Farr Inc. gives comprehensive coverage of the industry manufacturing filters made with nonwoven media classified under statistical code No. 5603.00.90.99. Four firms were identified as being producers of air filters in direct competition with the air filters using the specific nonwoven media identified in the terms of reference.

The other companies contacted that produce filters were not interested in providing a submission to this inquiry for the following reasons.

- They did not use the subject nonwoven materials for their media. The nonwovens that they used were classified under other tariff items and were not subject materials. Other firms used fibreglass or paper media, which, as previously noted, were not subject materials.

- Other companies did not produce air filters. They produced gas or chemical filtration filters and systems, automotive filters, wet scrubbers, sewage and mining purification systems, and seed cleaning equipment.

- Some companies imported a complete filter duty-free. This complete filter would be inserted into their air cleaning systems.

(c) Summary of Submissions

Only one firm, **Farr Inc.** (Farr) of Laval, Quebec, filed a submission indicating competitive problems under the tariff anomaly situation with specific interest in the 10-digit statistical code No. 5603.00.90.99. Farr is a subsidiary of Farr Company in the United States. The plant in Laval is close to 130,000 sq. ft. and, in 1990, the company employed 130 persons.

The difficulty resulting from the tariff anomaly appeared to be unique to Farr due to its affiliation with its US parent company.

Farr markets an industrial application pre-filter. This is a pleated media filter supported by a wire mesh and enclosed in an outer frame. This product represents an important part of the firm's production activity. In order to maintain uniform specifications and standards of quality, Farr must import particular nonwoven cotton media from its US parent company. The difficulty arising from the FTA is that Farr must pay duty on the nonwoven media used in the production of its air filters, whereas Farr's US parent company may export completed air filters to Canada duty-free. Farr argued that, under the present anomaly, it was more economical for the company to import finished air filters from its parent company in the United States than to manufacture them in Canada. The firm maintained that this situation may necessitate a change from a manufacturing to a distribution facility.

Farr argued that the tariff anomaly was a key factor affecting management's decision whether to maintain production of air filters in Canada or to become a distribution centre. Farr claimed that its material costs were of principle concern and that there was little room for further cost savings by improving operational efficiencies elsewhere. Farr noted that, even with tariff reduction acceleration, Canadian production costs would continue to exceed US production costs. A 6- to 12-month time frame has been allowed for this decision in order for Farr to take into account the outcome of its request for tariff acceleration.

AAF-Canada, Division of Snyder General Canada Inc. (AAF-Canada) of Ville de Saint-Laurent, Quebec, manufactures air filters and nonwoven wadding media that it uses in the manufacture of pleated air filters. The nonwoven media is classified under tariff item No. 5601.21.00, which is not subject to this inquiry. AAF-Canada opposed the acceleration of the tariff reduction for the nonwoven media under statistical code No. 5603.00.90.99, as it was, in its view, in direct competition with its own product. AAF-Canada argued that the removal of duties would give Farr an economic advantage in the marketplace.

National General Filter Products Ltd. (National General Filter) of Brampton, Ontario, a manufacturer/converter of air filters, stated that sufficient sources of polyester filtration media exist in Canada. National General Filter sources its requirements of nonwoven media domestically. National General Filter did not state its position

regarding tariff reduction acceleration on nonwoven media classified under the subject tariff item.

Airguard Industries (Airguard) of Concord, Ontario, is a manufacturer of industrial air filters. The media used in the production of Airguard's filters include non-subject media made of fibreglass and polyester. However, the firm argued in favor of accelerating the tariff reduction schedule for nonwovens. Airguard attempts to convert all input material locally, but is hindered by competitors importing finished air cleaners duty-free. Airguard noted that its market share and local employment would increase if it had access to duty-free nonwoven media.

Stearns Canada Inc. (Stearns) of Brampton, Ontario, a producer of nonwoven media, submitted that it was in favor of acceleration of the tariff reduction schedule of the duty on nonwoven media. This, it argued, would create a more competitive pricing situation for its raw materials and would allow Stearns to compete in the US market.

Fybon Industries Ltd. (Fybon) of Toronto, Ontario, manufactures bonded polyester fibre fill for use in the manufacture of air cleaners. Fybon urged that the duty on finished air filters be reinstated because of the potential loss of sales by the Canadian air filter industry and, in turn, the loss of Fybon's sales of nonwoven media to the air filter industry.

Other manufacturers were contacted regarding the possible effects of this anomaly. They indicated that they did not have an interest in making a submission due to the insignificant impact that it would have on their firm.

(d) Assessment and Conclusion

It is currently more economical for Farr to import finished air filters from the United States than to manufacture them in Canada. The anomaly cost contributes to this cost disadvantage. Farr's management will soon decide whether to continue production of the air filters in Canada or to change the Canadian operation into a distribution centre.

In our view, the anomaly cost contributes in a meaningful way to the cost disadvantage of Canadian production. The removal of the anomaly should influence a decision to continue production in Canada.

The only Canadian producer of a similar nonwoven material is not opposed to the tariff acceleration on the subject nonwoven media. However, some of Farr's competitors in the domestic air filter market, and their input suppliers, opposed the acceleration because of the possible price advantage that it would give to Farr.

In our opinion, competition in the domestic market, to the limited extent that it may be affected, will not be greatly different if it is against domestically produced Farr filters using duty-free media or US-produced Farr filters imported duty-free. Because the anomaly is contributing to Farr's cost disadvantage in Canada, and because acceleration of the input media is not expected to have any significant impact on Farr's domestic

competitors, we recommend that the tariff on nonwoven media imported from the United States under statistical code No. 5603.00.90.99 be removed.

4. Recommendations

(a) Primary Recommendation

The tariff anomaly on the following input material is causing or will cause economic difficulty for producers of finished products. The benefits of remedial action exceed the costs. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for the following input material:

(i) nonwoven media of cotton-polyester blends (included in statistical code No. 5603.00.90.99) used directly in the manufacture of air filters. This input material should be accelerated to "free" as soon as possible.

(b) Secondary Recommendation

The tariff anomaly on the following input product is not causing and will not cause economic difficulty for the producers of the finished products. However, for this product, no domestic producers were identified. The Tribunal brings this case to the attention of the Minister. For the following input part, the Minister is encouraged to consider remedial action:

(i) 1/12 hp (electric) motors (tariff item Nos. 8501.20.11 and 8501.20.19) used directly in the manufacture of air cleaners. This input part should be accelerated to "free" as soon as possible.[1]

The full listing of the Tribunal's recommendations is included in Appendix C.

---

1. Customs Duty Acceleration Order No. 1, SOR/90-301, dated May 24, 1990, was passed allowing the acceleration of customs duty rate reductions from 1989 to 1993 on 1/12 hp electric motors under tariff item Nos. 8501.20.11 and 8501.20.19. This order was effective April 1, 1990.

CHAPTER III

DISPOSABLE DIAPERS

1. Introduction

Under the FTA, finished disposable diapers will be duty-free as of January 1, 1993, whereas the tariffs on the major components imported from the United States, for use in the production of the disposable diapers, will not be phased out until 1998. Manufacturers of disposable diapers argued that this tariff anomaly would penalize the production in Canada of disposable diapers and would favor the importation of finished diapers into Canada from the United States.

(a) Product Definition

Disposable diapers consist basically of an outer layer of plastic (polyethylene film), a fastening and release tape system, various layers of nonwoven fabric and a nonwoven soft inner lining (diaper liner-transfer layer), waist and leg elastic, absorbent padding and a super absorbent material.

Table 3.1 lists the products covered by this inquiry, together with the respective rates of duty, prior to the FTA, through 1993.

(b) Survey Coverage

In order to assess the economic benefits and costs of possible remedial measures on the disposable diaper industry and domestic input producers, the research staff of the Tribunal sent out requests for submissions to 8 disposable diaper manufacturers and to 30 Canadian companies potentially involved in the production of the subject materials.

Responses were received from five manufacturers of disposable diapers (Procter & Gamble Inc., Kimberly-Clark Canada Inc., Weyerhaeuser Canada Ltd., Dafoe & Dafoe Inc. and Health Care Diaper Inc.) representing close to 99 percent of the market in Canada.

Responses were also received from all Canadian manufacturers of nonwoven materials (Veratec (Canada) Inc. and Stearns Canada Inc.), tapes (3M Canada Inc.) and polyethylene and polypropylene films (Du Pont Canada Inc. and Blarek Inc.) that are used in the production of disposable diapers.

None of the four Canadian manufacturers of the polyethylene bags, used in the packaging of disposable diapers, made a written submission to the Tribunal.

Table 3.1

TARIFF RATES FOR SUBJECT PRODUCTS

Product	Pre-FTA Rate (%)	1989 (%)	1993 (%)
Finished Product:			
Disposable diapers	10.2	8.1	FREE
Input Parts & Materials:			
Nonwoven materials	24.8	22.3	12.3
Polyethylene films	13.6	12.2	6.8
Polypropylene films	13.5	12.1	6.8
Fastening tapes and release tapes	13.5	12.1	6.8
Polyethylene bags	13.5	12.2	6.8

Note: Tariffs on the input parts and materials are scheduled to be phased out in 1998.

Source: Pre-FTA and 1989 rates from the *Customs Tariff*.
1993 rates based on FTA tariff reduction schedules.

2. Finished Goods

(a) Overview

Disposable diapers accounted for approximately 80 percent of total diaper changes (1.4 billion) in Canada in 1989. This amounted to an estimated $400 million in revenues. The industry employed over 1,000 persons and it is concentrated in Ontario and Quebec.

There was no significant export or import activity of finished disposable diapers during the survey period. Manufacturers sell directly to retailers such as major grocery stores, drugstores and other retail chains. Canadian producers say that it is a fiercely competitive industry currently undergoing rapid technological evolution that requires continuous major modifications to facilities and ongoing product research. In this connection, both finished diaper manufacturers and input manufacturers have made important investments in plants and equipment in Canada to meet the growing demand for disposable diapers.

In general, sales of disposable diapers represent a large proportion of the total sales of companies involved in this activity and, as such, contribute significantly to overall company sales. Financial data provided to the Tribunal generally show poor or weak financial results for Canadian manufacturing relating to the production of disposable diapers.

(b) Summary of Submissions

The manufacturers of disposable diapers in Canada submitted that the Tribunal should recommend the acceleration of the tariff reduction schedule for the input materials for diapers. They argued that the FTA, with the current reduction schedule, would put the Canadian disposable diaper industry at an unfair disadvantage commencing with the fourth anniversary of the FTA until January 1998. Given its relatively poor financial situation, the disposable diaper industry stressed that the impact of the tariff anomaly was substantial. **Kimberly-Clark Canada Inc.** (Kimberly-Clark), a major Canadian manufacturer of disposable diapers, argued that the tariff anomalies put its plant at a cost disadvantage compared to similar plants of its parent company in the United States.

In its submission, Kimberly-Clark made the point that the disposable diaper market was driven by constant and rapid product innovations that demanded continually changing product specifications from input suppliers. This meant ongoing capital investment and research and development in the case of suppliers of both finished diapers and of the input materials. In this context, Kimberly-Clark argued that most domestic input suppliers could not continue to meet the new requirements and upgraded specifications because of high fixed costs and the limited size of the Canadian market. It was important for Kimberly-Clark to import a large portion of its input material requirements.

3. Input Materials

The input materials covered by this inquiry include nonwoven materials, poly films, tapes and poly bags. These four input materials represent approximately 45 percent of the total material costs of a disposable diaper. Of the subject input materials, the nonwoven materials are the most important, followed by poly films, the tape system and the poly bags.

(a) Summary of Submissions

(i) Nonwoven Materials

The nonwoven materials in a disposable diaper are strong, absorbent and soft. The market for these nonwoven materials has increased because diaper manufacturers use more and more of these materials in the manufacture of a disposable diaper. A good deal of the materials was imported in 1989.

The selling price for nonwoven materials for the diaper industry has dropped in Canada since 1988 and is expected to drop in 1991. Two reasons for the price decrease are that:

- sourcing of the polypropylene fibre used to produce thermal bond nonwoven materials has changed to domestic suppliers and the prices have fallen; and

- the high value of the Canadian dollar has made spunbonded nonwoven (that was all imported) less expensive, and this has lowered the prices of thermal bonded nonwoven materials that were in direct competition with the imported spunbonded nonwoven materials.

Veratec (Canada) Inc. (Veratec) of Toronto, Ontario, is a subsidiary of Veratec U.S.A. Veratec employs about 200 persons and has both thermal bond and chemical bond technologies to manufacture nonwoven materials. Veratec is in the process of introducing spunbonded technology to produce nonwoven materials. The firm supplies the largest Canadian diaper manufacturer, **Procter & Gamble Inc.**, as well as a number of the smaller producers of disposable diapers.

Veratec expressed some reservations about the company's ability to compete over the next 12 to 18 months. It argued that, if the Canadian dollar remained at its current level, the firm could be forced to lower prices to retain business. Veratec remarked that the bilateral elimination of duties would open up the market south of the border and that the company would be in a position to take advantage of the increased market opportunities. Veratec stated that, in spite of the anticipated increased competition after 1993, it could retain most of its domestic market share.

Stearns Canada Inc. (Stearns) of Mississauga, Ontario, is a wholly owned subsidiary of Stearns Technical Textiles Trust U.S.A. The company is now totally devoted to the manufacture of nonwovens in the United States and in Canada. Stearns produces a wide range of products, including thermal bonded polypropylene, resin bonded rayon, high loft resin bonded polyester and resin bonded needled polyester. In addition to the corporate office in Mississauga, Stearns has manufacturing locations in Montréal, Brampton and Trenton. The Trenton plant produces the nonwoven materials used in disposable diapers, sanitary napkins, moist towelettes, household wipes and fabric softener sheets. The firm supplies nonwoven materials to the smaller manufacturers of the private label and no-name brands of diapers.

Both Veratec and Stearns are not opposed to the acceleration of the tariff reduction schedule for this input material.

(ii) Poly Films

Polyethylene and polypropylene films make up the outermost layer of the diaper. There are two manufacturers of the subject films in Canada for the diaper market. However, the submissions indicated that the major portion of this market was supplied by US imports.

Blarek Inc. (Blarek) of Brantford, Ontario, a privately owned company, employed about 30 persons in 1989. The firm sells polyethylene and polypropylene films to a number of the smaller diaper manufacturers and plastic sticks to swab manufacturers. Sales to the disposable diaper industry represented an important portion of the company's total revenues in 1989.

Blarek opposed any action that would eliminate the tariff protection on the poly films in question. The submission filed by Blarek showed that the company was not in a strong financial position. Blarek argued that it would lose market share to large US competitors with greater economies of scale.

Du Pont Canada Inc. (Du Pont) did not provide information on the profile of the company or on the division producing poly films. Du Pont stated that acceleration of the duty reduction schedule for poly films, used in the production of disposable diapers, would not have a significant impact on the company; therefore, it was not opposed.

(iii) Tapes

Tapes, used in the production of disposable diapers, include fastening tapes, release tapes and the front patch dedicated fastening surface. There is substantial export activity in this industry.

3M Canada Inc. (3M Canada) is the predominant Canadian supplier of the tapes used in the production of disposable diapers. 3M Canada has its headquarters in London, Ontario, with other manufacturing plants located in Perth and Havelock, Ontario, and Mordern, Manitoba.

3M Canada employs over 2,000 persons and manufactures a wide range of products, including coated abrasive products, industrial adhesives, electrical insulating products, industrial chemicals, surgical masks, medical tapes and a broad range of industrial and consumer pressure-sensitive tapes.

Tapes, used in disposable diapers, are manufactured in London and Perth, Ontario. Employment involved in the manufacturing of tapes for the diaper industry totalled about 150 persons in 1989.

The major competition in the area of tapes, used in the production of disposable diapers, comes from the parent company in the United States, 3M Company. There are a few other domestic manufacturers of tape products, but these companies have trouble meeting the specifications and quality standards demanded by the diaper manufacturers.

3M Canada fully supported and specifically requested the reciprocal end-use acceleration of the tariff reduction schedule for both tapes and poly films, used in the manufacture of the tape system for disposable diapers, because the company considered it to have considerable economic merit.

3M Canada imports the poly film used to make the front dedicated fastening surface. 3M Canada reported that it had exhausted all possibilities of sourcing this film in Canada. The imported film is manufactured using a special wide press so that the film

can be printed with a design. This input material falls under statistical code No. 3920.20.00.00. Neither Blarek nor Du Pont manufactures the poly film used to make the front dedicated fastening surface.

(iv) Polyethylene Bags

The outer bags in which the diapers are sold are also covered by this inquiry. There are many manufacturers of poly bags in Canada. However, only four companies (**Multipack Packaging Canada** of Montréal, Quebec; **Paramount Packaging Canada Inc.** of Whitby, Ontario; **Pacimex Fabricated** of Belleville, Ontario, and **Progressive Packaging** of Aurora, Ontario) were identified as suppliers of poly bags to Canadian diaper manufacturers.

No submissions were received from the manufacturers of the poly bags used in the manufacture of disposable diapers. Therefore, the acceleration of the tariff reduction schedule for this input item does not seem to be an issue for these manufacturers.

4. Assessment

Based on the submissions received, the Tribunal has determined that nonwoven materials accounted for the greatest proportion of the subject material costs, followed by poly films, the tape system and poly bags. Over 40 percent of the subject materials were sourced in the United States in 1989. US sourcing was particularly important for the nonwoven material and poly films.

The Tribunal estimates that, for 1989, had the subject materials been on a 5-year phase-out schedule rather than a 10-year schedule, the direct duty cost of the anomaly in 1989 would have been 0.19¢ per $1 of cost of goods sold for disposable diapers.

In addition to the direct duty cost of the anomaly, there is an implicit duty cost on materials sourced in Canada because the domestic input producing industries would have been compelled to offer some price reductions to remain competitive with lower priced imports from the United States. In this report, these implicit duty costs are referred to as foregone cost savings to the finished product industry.

Based on evidence provided by the input producers, the value of the foregone cost savings in 1989 is estimated to be 0.19¢ per $1 of cost of goods sold for disposable diapers. Thus, the anomaly cost in 1989 (actual duties and foregone cost savings) is estimated to be 0.38¢ per $1 of cost of goods sold for disposable diapers.

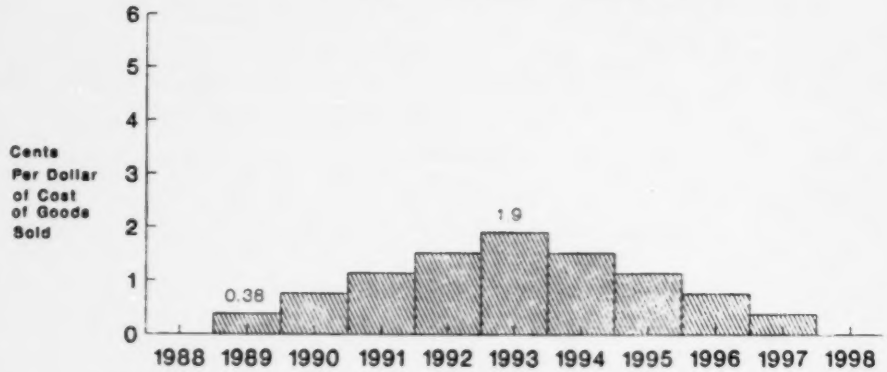
The 1993 anomaly cost per $1 of cost of goods sold is, all other things being equal,[1] five times the 1989 anomaly cost. Thus, the 1989 anomaly cost of 0.38¢ per $1 of

---

1. Among other things, this calculation assumes that the 1989 material costs, material mix and sourcing patterns are held constant.

cost of goods sold grows to 1.9¢ in 1993. It declines each year thereafter reaching zero in 1998. The time path of the anomaly cost is shown in Figure 3.1.

Figure 3.1
The Time Path of the Anomaly Cost
(Duty and Price Reductions)



Source: Tribunal analysis of submissions

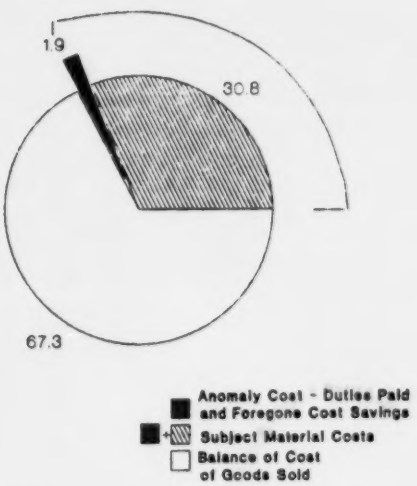
Figure 3.2 shows the expected anomaly impact in 1993 for the domestic disposable diaper industry. For each $1 of cost of goods sold, 0.9¢ is the duty cost of subject input materials sourced in the United States. As well, the diaper producers will be foregoing cost savings on domestic materials purchased of an additional 1¢. An anomaly cost of close to 2¢ per $1 of cost of goods sold is significant when viewed in the context of the current weak financial performance of many firms on this product.

Overall, in 1993, it is estimated that a cost saving of 1.9 percent of the total cost of goods sold, or 5.9 percent of the subject material costs, would accrue to the domestic disposable diaper industry if the anomaly were remedied. It is estimated that the federal government and the input producing industries would equally share the cost in terms of lost revenues.

The disposable diaper industry in Canada is relatively new. The market is highly competitive with individual firms incurring high costs in their efforts to establish and maintain market position. Significant investments are also required to keep pace with technological change. It is expected that companies will be required to continue to make significant investment in product research and development to achieve improved product performance, as well as to address emerging environmental concerns. While it might be argued that these costs are, in reality, investments that will provide returns in future years, the fact remains that the industry is currently experiencing poor financial performance at a time when important longer term investment decisions by some

companies are required to be made. The tariff anomaly is a factor contributing to the industry's low profit margins.

Figure 3.2
1993 Estimated Anomaly Cost
Disposable Diapers
Cents per Dollar of Cost of Goods Sold



Source: Tribunal analysis of submissions.

The tariff anomaly issue, along with other factors, may cause certain companies to curtail planned investments and to import finished diapers duty-free from their US plants. This may result in a loss of jobs and future investment in Canada. In this regard, Kimberly-Clark stressed that key investment decisions under consideration depend, in part, on the outcome of this tariff acceleration question.

Table 3.2 shows a summary of the impact of the tariff anomaly for each of the input materials for 1993. The anomaly cost is expressed as a contribution to the cost of goods sold of $1.

Nonwoven materials were ranked by the diaper industry as the most important item under review in terms of value and its relative importance in the cost of making diapers. For 1993, over one-third of the benefit of removing the anomaly is attributed to the nonwoven materials. The cost of remedying this anomaly is shared equally between the Government, in the form of lost tariff revenues, and the input producers, in the form of price reductions.

Veratec, the largest Canadian manufacturer of these nonwoven materials, expressed some concern about the possible impact of the tariff acceleration in the short term, but the company did not oppose the acceleration of the tariff reduction.

Table 3.2

1993 SUMMARY IMPACTS - DISPOSABLE DIAPERS

What if tariffs on inputs were reduced on a 5-year schedule?

Contribution of the Anomaly Cost per $1 of Cost of Goods Sold

	Benefits to Diaper Industry	Cost to Government from Lost Tariff Revenues	Cost to Domestic Industry from Price Reductions
Nonwovens	0.63¢	0.32¢	0.31¢
Poly films	0.57	0.49	0.08
Tape system	0.36	0.08	0.28
Poly bags	0.34	-	0.34
Total	1.90¢	0.89¢	1.01¢

Source: Tribunal analysis of submissions.

Poly films ranked second in terms of the relative importance in the cost of making diapers. In 1993, 30 percent of the potential benefit to the disposable diaper industry will be attributed to poly films. In this case, the Government would be absorbing 86 percent of the cost of remedying the anomaly. Most of this product is sourced in the United States. Blarek, a Canadian producer of the subject poly films, opposed the tariff reduction acceleration and argued that the current schedule under the FTA would force the company to decrease prices in order to meet competition from larger US firms, thereby weakening the firm's financial position. The Tribunal is of the view, however, that other factors, such as the value of the Canadian dollar and the scale of operations, will play a more important role in determining Blarek's future. We are confident that current management initiatives will enable the firm to meet additional competitive pressures caused by remedying the anomaly.

With respect to tapes used in the manufacture of disposable diapers, the principal Canadian manufacturer, 3M Canada, indicated that, whether or not there is tariff

acceleration, it would grant the necessary price reductions to the diaper industry to help keep its product and the disposable diaper industry competitive. Tapes represent 18 percent of the potential benefit to industry in 1993.

3M Canada brought to our attention a possible consequential anomaly related to the tape system. Poly films are used as an input material to make the dedicated front fastening surface portion of the tape system used in the manufacture of disposable diapers. Accelerating the tariff reduction on this product would have the benefit of mitigating the cost to 3M Canada of moving to an accelerated schedule for tapes. Our investigation showed that there was no domestic manufacturing of the type of film used by 3M Canada in the manufacture of this dedicated fastening surface.

On the question of polyethylene bags, none of the domestic producers of this product filed submissions. Poly bags represent 18 percent of the potential benefit to the diaper industry in 1993 from removing the anomaly.

Table 3.3 highlights the summary of the impact of the tariff anomaly on the input producing industries.

Table 3.3

1993 SUMMARY IMPACTS ON THE INPUT PRODUCING INDUSTRIES

Industry	Comments
Nonwovens	Cost-competitive with US products at some exchange rates. Do not oppose acceleration.
Poly Films	Not cost-competitive with US product. Small-scale operation. Opposed to acceleration.
Tape System	Price reductions planned. Does not oppose acceleration. Impact mitigated if films accelerated.
Poly Bags	No opposition registered.

5. Conclusion

In summary, we are of the opinion that the tariff anomaly on input materials for the manufacture of disposable diapers is causing and will cause economic difficulty for the disposable diaper industry.

The size of the anomaly cost is growing annually and, by 1993, will represent 2 percent of the cost of goods sold for the industry. This amount is significant for firms experiencing low profit margins on this product. While we are not convinced that investment decisions will depend solely on the resolution of the anomaly situation, we are persuaded that the anomaly will have a meaningful influence on those decisions, given the financial health of the industry.

Both the domestic producers of nonwoven materials and the tape system for disposable diapers recognized the difficult situation faced by the Canadian disposable diaper industry because of the tariff anomaly. Both expressed their commitment to help keep the domestic industry competitive with duty-free imports through planned price reductions. The tariff acceleration will not only assure these price reductions, but also lower the cost of materials imported from the United States. In the case of the nonwoven materials and the tape system, Veratec and 3M Canada requested that the Government seek bilateral tariff reductions. They argued that open access to the US market would provide further opportunity to increase sales.

We recognize that remedying the anomaly for tapes for disposable diapers will create another anomaly related to poly films used in the manufacture of the tape system for diapers. The poly films, used to produce the dedicated fastening surface, are currently not produced in Canada, and accelerating the tariff reduction schedule for the subject films would reduce the costs to the industry in Canada of remedying the anomaly. We recommend, therefore, acceleration of the tariff phase-out on films used to make tapes for diapers.

As for poly films used for the outer covering of diapers, we have carefully considered the opposition of the domestic producer. We are of the view that Blarek will be able to handle the increased price pressures brought about by remedying the anomaly. Other economic factors are of more concern to management and will play a greater role in determining the company's future. We also note that poly films for diapers accounted for over half of the direct duty cost to the domestic industry. While an important part of Blarek's operation is dependent on films for the diaper industry, Blarek supplies only a small proportion of the industry films. Films for the diaper industry are largely imported. We, therefore, recommend tariff acceleration of poly films used in disposable diapers.

As for poly bags, in the absence of industry reaction, we conclude that the industry is indifferent to acceleration. We, therefore, recommend the acceleration of the tariff reduction schedule for poly bags.

6. Recommendations

(a) Primary Recommendations

The tariff anomalies on the following inputs are causing or will cause economic difficulty for producers of disposable diapers. The benefits of remedial action exceed the costs. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for these products:

(i) nonwoven materials (tariff item No. 5603.00.90), used directly in the manufacture of disposable diapers, should be accelerated to "free" by January 1, 1993, through three equal reductions of the existing tariff rate beginning as soon as possible;

(ii) polyethylene and polypropylene films (tariff item Nos. 3920.10.00 and 3920.20.00), used directly in the manufacture of disposable diapers, should be accelerated to "free" by January 1, 1993, through three equal reductions of the existing tariff rate beginning as soon as possible;

(iii) tapes (tariff item No. 3919.10.99), used directly in the manufacture of disposable diapers, should be accelerated to "free" by January 1, 1993, through three equal reductions of the existing tariff rate beginning as soon as possible; and

(iv) polyethylene bags (tariff item No. 3923.21.00), used directly in the packaging of disposable diapers, should be accelerated to "free" by January 1, 1993, through three equal reductions of the existing tariff rate beginning as soon as possible.

(b) Secondary Recommendation

Acceleration of the tariff phase-out schedule on the following products would reduce the cost to domestic tape producers[1] of addressing the anomalies. The recommendation would also remove the consequential anomalies caused by remedying the initial anomaly. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for the following:

(i) polyethylene and polypropylene films (tariff item Nos. 3920.10.00 and 3920.20.00), used directly in the manufacture of tapes for use in the manufacture of disposable diapers, should be accelerated to "free" by January 1, 1993, through three equal reductions of the existing tariff rate beginning as soon as possible.

(c) Bilateral Action

These recommendations are not contingent on securing bilateral agreement. However, in some cases, export opportunities could mitigate the costs to input producers of remedying the anomaly. This is particularly true for nonwoven materials and tapes used in the manufacture of disposable diapers.

The full listing of the Tribunal's recommendations is included in Appendix C.

---

1. A tape producer is defined as a firm making fastening tapes, release tapes and/or front patch dedicated fastening surfaces.

CHAPTER IV

DETERGENTS AND HOUSEHOLD CLEANERS

1. Introduction

The phasing out of tariffs under the FTA put the chemical industry, generally, on a 5-year schedule. Notable exceptions to this schedule were the tariffs on certain phosphates and on soda ash. These materials were placed on a 10-year tariff phase-out schedule. The domestic producers of these materials argued successfully that they required additional time to make the necessary adjustments to be competitive in a free trade environment.

Under the present tariff phase-out schedules, detergents and household cleaners will be duty-free as of January 1, 1993, but important materials used in their manufacture will continue to be dutiable until 1998. Producers of the finished products claim that this anomaly places them at a competitive disadvantage with their US competitors.

Table 4.1 outlines the products relevant to this chapter of the inquiry, together with the respective rates of duty, prior to the FTA, through 1993.

In carrying out this part of the inquiry, requests for submissions were sent to 21 companies estimated to account for over 90 percent of domestic production of detergents and household cleaners, to the sole domestic producer of detergent phosphates and to the sole domestic producer of soda ash. A number of companies believed to be involved in the distribution of imported materials were also canvassed. The Canadian Manufacturers of Chemical Specialties Association and the Canadian Chemical Producers' Association were fully advised of the inquiry and invited to make representations.

The only subject finished product for which submissions were received was automatic dishwasher detergent powder. These submissions were filed by Lever Brothers Limited and Chempac Powder, a Division of CCL Industries Inc. These two companies account for virtually all domestic production of this product.

Submissions were also received from Albright & Wilson Americas, Division of Tenneco Canada Inc. and General Chemical Canada Ltd., the domestic producers of detergent phosphates and soda ash, respectively.

Submissions were received from Church & Dwight Ltd./Ltée, a producer of washing soda, a laundry additive, as well as from Procter & Gamble Inc., a major producer of detergents and household cleaners.

Although phosphates and soda ash are used in many products, no other substantive representations were received, essentially because the tariff anomalies have minimal cost impact. This is explained by a number of factors. Laundry detergents are, by regulation, restricted to a maximum phosphate content of 7-8 percent by weight. At the same time, it is estimated that 60 percent of laundry detergents currently sold are

phosphate-free. There are no similar regulations limiting the use of phosphates in automatic dishwasher detergents, with the phosphate content of this product ranging up to 35 percent by weight. There appears, at present, to be no suitable substitute for phosphates used in automatic dishwasher detergents.

Soda ash is a relatively low value material, and its cost in relation to a finished product's total material cost is small. Soda ash is generally not used in liquid products.

Table 4.1

TARIFF RATES FOR SUBJECT PRODUCTS

Product	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	1993 (%)
Finished Products:			
(1) Detergents	12.8	7.6	0
(2) Auto. Dish. Detergents	19.4	11.6	0
(3) Household Cleaners	12.8	7.6	0
Input Parts and Materials:			
(1) Phosphates - of mono or disodium - of trisodium - of potassium - other phosphates of calcium - other phosphates	12.5	10	6.2
(2) Polyphosphates - sodium tripolyphosphate - other polyphosphates	12.5	10	6.2
(3) Disodium Carbonate (Soda Ash)	12.5	10	6.2

Note: Tariffs on the input parts and materials are scheduled to be phased out in 1998.

Source: Pre-FTA and 1990 tariff rates from the *Customs Tariff*. 1993 rates based on FTA tariff reduction schedules.

2. Finished Goods

(a) Overview

Automatic dishwasher detergents are included in the soap and cleaning compound industry as defined by Statistics Canada. This industry consists of some 130 establishments owned by about 80 firms. Employment in the soap and cleaning compound industry is close to 9,000 persons, with shipments in 1989 reaching $1.6 billion. There is a high level of concentration in the industry with over 80 percent of the shipments accounted for by 10 percent of the establishments. The industry is domestically oriented with less than 5 percent of domestic production exported.

The current domestic market for soaps and cleaning compounds is close to $1.65 billion with imports holding a 5-percent share. Consumer products make up approximately 80 percent of the total market. Subsidiaries of major multinationals are estimated to account for more than 90 percent of the market.

Automatic dishwasher detergent powder is produced in Canada by two companies: Chempac Powder, a Division of CCL Industries Inc. and Lever Brothers Limited. There is no domestic production of liquid automatic dishwasher detergents, with domestic demand supplied by imports from the United States.

The current domestic market value of automatic dishwasher detergents is estimated at $70-$75 million, representing less than 5 percent of the total market for soaps and cleaning compounds. Employment associated with this product is reported to be in the area of 115 persons.

(b) Summary of Submissions

CCL Industries Inc. is a Canadian-based company operating in Canada, the United States and Europe. Total sales of the corporation in 1989 were $385.7 million. CCL Industries Inc. is involved in custom manufacturing, primarily of consumer goods, the printing of pressure-sensitive labels and the manufacturing of aluminum aerosol containers and tubes.

Chempac Powder, a Division of CCL Industries Inc. (Chempac Powder) is one of five plants located in Canada involved in the custom manufacturing of consumer products. In addition to producing automatic dishwasher detergents, Chempac Powder, among other things, packages food wrap films, as well as produces an insecticide product. However, automatic dishwasher detergents are the major product produced by Chempac Powder.

Chempac Powder is the major producer of automatic dishwasher detergents in Canada. All of the dishwasher detergents produced by Chempac Powder are manufactured to its customers' specifications, packaged under brands owned by the customers and shipped to the customers' distribution systems. Chempac Powder does not market automatic dishwasher detergents under its own name.

Lever Brothers Limited (Lever Brothers) is a major manufacturer of laundry detergents, fabric softeners, dishwashing detergents, liquid abrasives and personal wash products (bar soaps). Lever Brothers is the manufacturing company and Lever Brothers Inc., the marketing/distributing company. Both are wholly owned by Unilever World-Wide with head offices in London, England, and Rotterdam, Holland.

Lever Brothers' dishwashing products are produced in its Toronto plant and marketed under the "All" and "Sunlight" labels. The automatic dishwasher detergent operation provides only a modest contribution to the company's total sales and employment.

Chempac Powder claimed that the 10-year tariff reduction schedules on the majority of its materials, while its finished product was on a 5-year phase-out schedule, left it at a competitive disadvantage vis-à-vis its US competitors. This, the firm argued, jeopardized Chempac Powder's ability to continue to produce automatic dishwasher detergents in Canada.

As a first priority, Chempac Powder requested that the tariff phase-out schedule for sodium tripolyphosphate (STPP) and soda ash, where used specifically in the manufacture of automatic dishwasher detergents, be accelerated from 10 years to 5 years. Chempac Powder expressed the opinion that the domestic suppliers of these materials would support such a narrow application of the tariff reduction acceleration.

As a second priority, Chempac Powder urged the Government to pursue rectifying the tariff anomalies on other non-subject parts and materials, in particular, printed foil overwrap, sodium sulphate, perfume, sealspouts and sealing tape.

Lever Brothers submitted that it would experience a reduction in the cost of raw materials if the tariff reduction schedule for STPP and soda ash were accelerated. This would result in lower prices to consumers since the cost savings would be passed on to the end users, would mean less cost pressures and, hence, a delay in any future price increases, would make Lever Brothers more competitive with imported products and would provide additional employment security to those in the dishwasher detergent operation.

Church & Dwight Ltd./Ltée (Church & Dwight) filed a submission opposing acceleration of the duty phase-out for soda ash. Church & Dwight is a producer of, among other products, washing soda, which is a laundry additive. Soda ash is a major material used in the manufacture of the washing soda. Church & Dwight's plant is located next to General Chemical Canada Ltd.'s soda ash facility in Amherstburg, Ontario, which is its prime supplier of soda ash. While acknowledging modest cost savings from an acceleration of the phase-out of the tariff on soda ash, Church & Dwight views the continued viability and operation of the soda ash plant as outweighing the benefits of the cost reductions.

Procter & Gamble Inc. (Procter & Gamble), while supporting acceleration of the tariff reductions on phosphates and soda ash, advised that this would have only a minor impact on its costs and declined further participation in this part of the inquiry. Automatic dishwasher detergent is produced for Procter & Gamble by Chempac Powder.

3. Input Materials

There are two input materials of interest, STPP and soda ash. STPP is, by far, the more important of the two materials in terms of cost. There is only one domestic producer of each of the materials.

(a) Summary of Submissions

(i) Phosphates

To all intents and purposes, **Albright & Wilson Americas, Division of Tenneco Canada Inc.** (Albright & Wilson) is the sole domestic producer of the subject phosphates. Albright & Wilson is part of Albright & Wilson Ltd. (London, England), which in turn is a wholly owned subsidiary of Tenneco Inc., a US corporation with headquarters in Houston, Texas. Albright & Wilson Ltd. is a world-scale producer of phosphorous chemicals, surfactants and paper chemicals, employing over 6,000 persons worldwide.

Albright & Wilson operates six plants in Canada producing phosphorous and phosphates, as well as sodium chlorate for the pulp industry. Detergent phosphates are produced in plants in Buckingham, Quebec, and Port Maitland, Ontario. In terms of sales revenues and employment, production of phosphates provides an important contribution to Albright & Wilson's total operations in Canada.

The decreasing use of phosphates in laundry detergents has resulted in a substantial decline in the domestic market for the subject phosphates and, in particular, the demand for STPP, the major phosphate used in detergents. The reduced demand has severely impacted on Albright & Wilson's financial performance in this market segment. Although Albright & Wilson currently holds a dominant position in the domestic market for detergent phosphates, the incentives for US producers to aggressively seek business in Canada resulting from the FTA and the strong Canadian dollar are expected to cause some erosion in the firm's market position.

Exports account for only a minor part of Albright & Wilson's sales of detergent phosphates.

In its submission, Albright & Wilson requested that, should the Tribunal find that the anomalies in the duty removal schedule impact adversely on the Canadian detergent and household cleaner industry and should this adverse impact be determined to be greater than the adverse impact on it, then the Tribunal consider the following.

(a) Isolate the accelerated duty removal to a specific area of the detergent and household cleaner industry. For example, STPP used in automatic dishwasher applications would be established as a separate tariff classification under a 5-year schedule.

(b) Shift to a 5-year schedule for soda ash, which is an important raw material in the production of detergent phosphates. This would partially offset the adverse impact of moving phosphates to a 5-year schedule.

(c) Remove completely the duty on phosphoric acid (non-agricultural) that Albright & Wilson imports from the United States to use as a feedstock for its phosphate operation. This product is currently on a 5-year schedule. Albright & Wilson is the only domestic producer of industrial phosphoric acid, and the duty removal would strengthen its Canadian manufacturing operations, as well as provide benefits to all industrial phosphoric acid purchasers.

(ii) Soda Ash

General Chemical Canada Ltd. (General Chemical) is the sole producer of soda ash in Canada. General Chemical, through General Chemical Canada Holding Inc., is controlled by General Chemical Corporation in the United States.

Soda ash, along with calcium chlorate, a co-product, is produced at General Chemical's facility in Amherstburg, Ontario. General Chemical uses the Solvay process in the production of soda ash. Basically, limestone (calcium carbonate) and salt (sodium chloride) react with an ammonium agent to produce sodium carbonate. This is then put through an oxidation process to produce disodium carbonate or soda ash.

Production of soda ash in the United States is centered at Green River, Wyoming, where large deposits of soda ash exist naturally. The mining and processing of these natural deposits is a much lower cost operation, resulting in the closing of all Solvay plants in the United States.

Because of transportation costs, General Chemical's soda ash is marketed only in Eastern Canada, with important quantities exported to the Eastern United States. The western Canadian market is supplied by US producers.

The major uses for soda ash are in glass making, detergents, silicates and phosphates.

The eastern Canadian market appears to have a mature customer base and, in the near term, is likely to grow moderately. General Chemical is expected to maintain its major position in the market.

While the higher value of the Canadian dollar and, recently, the more favorable transportation rates in the United States have resulted in increasingly competitive pricing, the adverse impact on General Chemical's financial performance is projected to be modest.

General Chemical opposed any acceleration of the duty phase-out on soda ash, either on an overall basis or on an end-use-specific basis to detergent producers. It argued that changes in the tariff policy for the detergent industry would attract other industries to seek similar treatment, and this would have serious financial implications for the Amherstburg facility.

General Chemical pointed out that it had obtained a 10-year phase-out of the duty on soda ash in order to have sufficient time to make the necessary adjustments to remain

competitive. The FTA annual review program and additional anomaly reviews create uncertainty in the current duty policy that places at risk capital commitments for the Amherstburg facility. It argued that the current 10-year duty phase-out should be maintained as established and not be subject to further reviews.

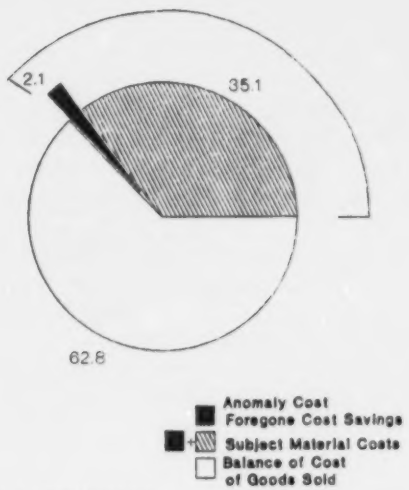
4. Assessment

Analysis of the submissions received showed that STPP accounted for the greater proportion of the subject material costs of automatic dishwasher detergents, some 85 percent, with soda ash accounting for the remaining 15 percent. Except for a modest amount of soda ash imported in 1990, the subject materials going into automatic dishwasher detergents were sourced from the domestic suppliers.

The submissions also revealed that the domestically supplied materials are generally priced in relation to the landed cost of imports from the United States. Thus, in addition to the cost of the duties paid on imports of the subject materials, there was an implicit duty cost, or foregone cost saving, on material sourced in Canada because the domestic industry would have been expected to offer some price reductions so as to remain competitive with lower priced imports from the United States. The expected anomaly cost in 1990 (actual duties plus foregone cost savings) was estimated to be less than one percent of the total cost of producing automatic dishwasher detergents.

Figure 4.1 shows the expected impact of the anomaly in 1993 for the domestic automatic dishwasher detergent producers as a whole. For every $1 of cost of goods sold, the anomaly effect in 1993 is calculated to be 2.1¢.

Figure 4.1
1993 Estimated Anomaly Cost
Automatic Dishwasher Detergents
Cents per Dollar of Cost of Goods Sold



Source: Tribunal analysis of submissions.

As set out in Table 4.2 below, it is expected that all of the subject materials will be sourced domestically and, thus, the total cost of the anomaly represents foregone cost savings. Of the 2.1¢ anomaly cost, 1.8¢ is accounted for by STPP.

Table 4.2

1993 SUMMARY IMPACTS - AUTOMATIC DISHWASHER DETERGENTS

What if tariffs on inputs were reduced on a 5-year schedule?

Contribution of the Anomaly Cost per $1 of Cost of Goods Sold

		Cost to	
	Benefits to Auto. Dish. Detergent Industry	Government from Lost Tariff Revenues*	Domestic Industry from Price Reductions
STPP	1.8¢	0¢	1.8¢
Soda Ash	0.3	0	0.3
Total	2.1¢	0¢	2.1¢

* Are zero because no products are imported for the specified end uses.

Source: Tribunal analysis of submission.

The cost of the anomaly will rise each year to a peak in 1993 and will decline each year thereafter until 1998, when the anomaly will cease to exist.

For firms selling automatic dishwasher detergents to the retail market, it does not appear that the anomaly is causing or will cause economic difficulty. This is consistent with the position taken by Procter & Gamble on the inquiry and is confirmed in the Lever Brothers' submission. Lever Brothers has indicated that any savings occasioned by removing the anomaly would be passed on to consumers in lower prices.

Unlike Lever Brothers, which produces and markets its own products, Chempac Powder is a custom packer. Its customers for automatic dishwasher detergents are few, and all are subsidiaries of multinational companies, with most of the product brands marketed in both Canada and the United States. These factors make Chempac Powder more sensitive to import competition. Chempac Powder accounts for the major proportion of domestic production of automatic dishwasher detergents.

The evidence clearly demonstrates a deterioration in Chempac Powder's financial performance. Both sales revenues and operating income have declined. While Chempac Powder has not lost any volume of its automatic dishwasher detergent business, average revenue per kilogram has fallen significantly.

There are a number of factors that have contributed to Chempac Powder's financial difficulties: the loss to US competitors of significant business volume in products other than automatic dishwasher detergents; the appreciation of the Canadian dollar vis-à-vis the US dollar of close to 20 percent over the past few years; and the phasing out of the comparatively high tariff of 19.4 percent that was applied to automatic dishwasher detergent imports. The latter two factors together, to date, amount to a loss of import protection on automatic dishwasher detergents in excess of 25 percent. This loss in import protection is offset partially by lower material costs and lower input tariffs leaving a net effective loss of protection closer to 13 percent.

There are indications that Chempac Powder has been extended concessionary prices on its purchases of materials, particularly STPP, resulting in prices below competitive US offerings. Thus, the impact of the anomaly has been largely offset by the extension of the concessionary prices. In the circumstances, it would be difficult for the Tribunal to conclude that the tariff anomaly relating to STPP and soda ash is currently causing economic difficulty to Chempac Powder.

The extent to which the anomaly will contribute to economic difficulty in the future depends on whether material suppliers continue extending price concessions in order to maintain their sales volumes and on the degree of certainty that Chempac Powder requires that these price concessions be forthcoming in the future, as the anomaly grows. In the absence of an acceleration of the tariff phase-out on its input materials, an operating loss is projected on Chempac Powder's dishwasher detergent operation by 1993.

The cost of remedying the anomaly would be borne by the domestic suppliers in the form of revenue attrition, since they would be forced to meet lower priced competition from US suppliers in order to retain volumes.

As STPP is, by far, the more important of the two input materials, the major part of the revenue loss will be borne by Albright & Wilson. The company is experiencing poor financial performance on its detergent phosphate business and may have difficulty in absorbing this additional cost burden. However, it may be argued that it is in Albright & Wilson's interest to keep Chempac Powder viable and, thereby, maintain its sales volume to it. Some relief may be provided by Albright & Wilson's recent move to import lower cost phosphoric acid feedstock.

Acceleration of the tariff phase-out on soda ash is calculated to have only a minimal impact on General Chemical's revenues and income.

Table 4.3 highlights the situation for the material suppliers in the event of tariff phase-out acceleration.

Table 4.3

1993 SUMMARY IMPACTS ON THE INPUT PRODUCING INDUSTRIES

Industry	Comments
STPP	Company is experiencing poor financial performance on this product. Impact mitigated if soda ash accelerated and tariff on phosphoric acid removed.
Soda Ash	Opposed to acceleration. Small financial impact on domestic supplier.

5. Conclusion

It has been demonstrated that the Canadian automatic dishwasher detergent industry, as represented by Chempac Powder, has experienced economic difficulty. The major part of the difficulty, however, is related to factors other than the tariff anomaly. To the extent that the anomaly may have contributed to Chempac Powder's problems, this has been largely offset by concessionary pricing extended on Chempac Powder's purchases of STPP.

Chempac Powder's revenues and profit margins will continue to be affected through 1993 by the phase-out of the remaining tariff on automatic dishwasher detergents. The anomaly, in these circumstances, without other offsetting benefits, is expected to add to Chempac Powder's economic problems in the future. There is no assurance that the concessionary prices, which Chempac Powder requires in order to maintain its automatic dishwasher detergent operation in Canada, will continue to be extended in the future.

6. Recommendations

(a) Primary Recommendations

The tariff anomalies on the following inputs are causing or will cause economic difficulty for producers of finished products. The benefits of remedial action to the producers of automatic dishwasher detergents exceed the costs to the suppliers of STPP and soda ash. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for these inputs:

(i) sodium tripolyphosphate (tariff item No. 2835.31.00), when used directly in the manufacture of automatic dishwasher detergents, should be

accelerated to "free" by January 1, 1993, through three equal reductions of the existing tariff rate beginning as soon as possible; and

(ii) disodium carbonate (tariff item No. 2836.20.00), when used directly in the manufacture of automatic dishwasher detergents, should be accelerated to "free" by January 1, 1993, through three equal reductions of the existing tariff rate beginning as soon as possible.

(b) Secondary Recommendations

Acceleration of the tariff phase-out schedule on the following products would reduce the cost to the domestic STPP producer of addressing the anomaly. As well, acceleration of the tariff phase-out on soda ash would remove the consequential anomaly caused by remedying the initial anomaly. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedules for these products:

(i) non-agricultural-grade phosphoric acid (tariff item No. 2809.20.00) should be accelerated to "free" as soon as possible; and

(ii) disodium carbonate (tariff item No. 2836.20.00), when used in the production of sodium tripolyphosphate for automatic dishwasher detergents, should be accelerated to "free" by January 1, 1993, through three equal reductions of the existing tariff rate beginning as soon as possible.

The full listing of the Tribunal's recommendations is included in Appendix C.

CHAPTER V

PRESSURE VESSELS

1. Introduction

The terms of reference cover the generic heading of pressure vessels. Within that heading, five industry segments were identified. However, on the basis of representations received, as well as the technical characteristics and industrial organization of the finished product industries, this chapter has separated the finished product industries into two segments. These segments consist of:

- feedwater heaters and condensers; and
- pressure vessels, heat exchangers and double-acting hydraulic cylinders.

Tariff rates for the subject finished product industries and their respective input materials are shown in Table 5.1. The finished product industry is on a 5-year tariff reduction schedule, while the input materials are on a 10-year schedule.

(a) Survey Coverage

The Tribunal received a submission from Foster Wheeler Limited, the only Canadian manufacturer of feedwater heaters and condensers in Canada, as well as from Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc., the only domestic supplier of the subject input parts and materials for these finished products.

With regard to pressure vessels and heat exchangers, the Tribunal received submissions from the industry associations and 10 individual producers. These associations represent over 80 percent of the Canadian production of these goods. Relatively complete submissions received from individual companies represented only 6 percent of the total value of heat exchanger/pressure vessel sales by Canadian producers in the domestic market. The other companies provided very limited responses. The use of additional short-form questionnaires enabled us to obtain basic sales, sourcing and other data from approximately 15 to 20 percent of this industry.

For double-acting hydraulic cylinders, complete submissions were received from two companies. These two companies represent roughly 20 percent of total estimated domestic production. Five other companies provided limited written responses. In total, these companies represent approximately 40 percent of estimated domestic production. The use of supplementary questionnaires to these latter firms enabled us to obtain basic data necessary to complete our analysis.

With regard to submissions received from Canadian producers of input parts and materials, substantial coverage was achieved in the key areas of flat-rolled steel products (100 percent of domestic supply) and tubing (close to 100 percent). In other areas where inputs are less important, coverage varied from over 85 percent of domestic supply in formed heads, while some or no representations were received from the producers of nuts, fittings and rods/bars in Canada.

Table 5.1

TARIFF RATES FOR SUBJECT PRODUCTS

Product	Pre-FTA Rate (%)	1989 (%)	1993 (%)
Finished Products:			
Feedwater Heaters	10.2	6.1	FREE
Condensers	10.3	6.1	FREE
Pressure Vessels	9.2-12.5	7.4-10.0	FREE
Heat Exchangers	9.2-10.2	7.4-10.0	FREE
Double-Acting Hydraulic Cylinders	9.2	7.4	FREE
Input Parts & Materials:			
Flat-Rolled Products of Iron/Steel	6.8-10.2	6.1-9.2	3.4-5.1
Flat-Rolled Products of Stainless Steel	10.0-12.5	9.0-11.3	5.0-6.3
Flat-Rolled Products of Other Alloy Steel	10.0-12.5	9.0-11.3	5.0-6.3
Tubes/Pipes of Iron/Steel	4.0-12.2	3.6-11.0	2.0-6.1
Tubes and Pipe Fittings of Iron or Steel	6.8-12.2	6.1-11.3	3.4-6.1
Copper Tubes and Pipes	4.0-10.3	3.6-9.3	2.0-5.2
Bars and Rods of Iron or Non-Alloy Steel	8.0	7.2	4.0
Nuts	11.1	10.0	5.6
Articles of Iron/Steel	10.2	8.1	5.1
Titanium and Articles Thereof	10.2	8.1	5.1

Note: Tariffs on the input parts and materials are scheduled to be phased out in 1998.

Source: Pre-FTA and 1989 tariff rates from the *Customs Tariff*. 1993 rates based on FTA tariff reduction schedules.

2. Feedwater Heaters and Condensers

(a) Finished Goods

(i) Product Definition

Feedwater heaters are components of a boiler that are used to preheat water being returned to a boiler. A feedwater heater is a long cylindrical vessel or tank that contains tubes bent into a "U" shape through which returning boiler water is pumped. Steam taken from various sections of the turbine is piped into the feedwater vessel and passes over the water-filled tubes, raising the temperature of the water.

A condenser is also part of a boiler that receives exhaust steam from a boiler and condenses the steam into water, which is subsequently pumped back into the boiler for reuse. A condenser is a very large tank containing tubes through which water is pumped from an ocean, a river, a lake or another cool-water source. The exhaust steam flows over these cool-water-filled tubes and gives up its remaining heat to the cooling water. As it cools, the steam condenses into water, hence, the name condenser.

(ii) Overview

Foster Wheeler Limited, located in St. Catharines, Ontario, has served the power-generating and power-consuming industries since 1926. The company employs, in total, approximately 500 persons. Foster Wheeler Limited is wholly owned by Foster Wheeler Corporation of Clinton, New Jersey. The company's product range includes industrial steam-generating units firing a variety of liquid, gaseous and solid fuels, gas and oil-fired industrial boilers, heat-recovery steam generators, condensers, feedwater heaters, nuclear steam generators, nuclear heat exchangers and specialized heat-transfer equipment. All of these products are manufactured at the St. Catharines facility.

The combined market for feedwater heaters and condensers has been declining since 1988. Sales of the subject goods represented a minor proportion of overall company sales in 1989, though they were profitable.

(iii) Summary of Submission

Foster Wheeler Limited (Foster Wheeler) argued that condensers and feedwater heaters were one-of-a-kind, custom-made engineered products, designed and manufactured to detailed specification provided by customers, which are usually utilities. The products are usually marketed in competitive situations, by means of detailed proposals, in which prices are quoted based upon custom-made designs and estimates. The company emphasized that an already competitive market was becoming even more competitive, largely because of the inequities caused by the subject tariff anomalies.

The subject materials for which Foster Wheeler is seeking accelerated tariff elimination are: seamless cold-drawn carbon steel tubes bent into a "U" shape; seamless

cold-drawn stainless steel tubes bent into a "U" shape; seamless cold-drawn ferritic[1] stainless steel tubes; welded austenitic[1] stainless steel tubes bent into a "U" shape; titanium plate; and titanium tubes. The first four products are used in the manufacture of feedwater heaters, while the last two products are used in the manufacture of condensers.

Foster Wheeler indicated that its duty costs would fall by a meaningful amount on actual bid proposals, in the context of an acceleration in the phase-out of tariffs. Plant utilization would rise. It further indicated that the acceleration would result in the creation of a number of full-time jobs in 1993, and that its market share for feedwater heaters and condensers would increase in 1993 from its forecast levels, resulting in an increase in sales and in net income.

In the absence of accelerated tariff removal, Foster Wheeler believed that its market share, which had declined over the last few years, would continue to drop, with a negative effect on sales and net income.

Foster Wheeler strongly favors an acceleration of the elimination of tariffs on imported parts and materials. It asked that, in the absence of tariff elimination, it be granted commensurate duty remission for parts and materials being used in its manufacture of feedwater heaters and condensers.

(b) Input Materials

(i) Overview

The only Canadian supplier of subject parts and materials to Foster Wheeler is Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc., located in Markham, Ontario. The company employs about 180 persons. It produces a diverse line of welded pipe and tube products in a variety of size ranges, grades and configurations. Of the products subject to a request for acceleration for use in the production of feedwater heaters and condensers, only welded austenitic stainless steel tubing bent into a "U" shape is produced by the company.

(ii) Summary of Submission

In its submission, **Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc.** (ATI) argued that it would be negatively affected by an accelerated tariff phase-out schedule, principally because it would suffer under a significant "new" tariff anomaly on its principal raw material, stainless steel sheet and strip, which is on a 10-year schedule. The company further stated that the real impact on ATI would only be known long after potential changes were implemented. With respect to tubing, ATI stated that it has been prevented by non-tariff barriers (buy-American clauses) from participating in the US market and that it has been left with only one Canadian customer, Foster Wheeler.

---

1. Ferritic steel is magnetic and has no nickel content, whereas austenitic steel is non-magnetic and contains nickel-chrome alloy.

The company indicated in its submission that sales of tubing for feedwater heaters and condensers in 1989 were down substantially from 1988. This was particularly true for feedwater heater tubes. The company predicts that this declining trend will continue over the next few years. Sales of feedwater and condenser tubing represented relatively minor proportions of the company's total domestic sales in 1989.

ATI argued for retention of the originally negotiated and universally accepted 10-year tariff reduction program on all steels and steel products. If tariff reduction acceleration to the 5-year schedule for subject materials becomes the recommendation, then reciprocity with the United States is vital. Any tariff reduction acceleration on stainless steel tubes must be accompanied by similar tariff reduction acceleration on stainless steel sheet and strip, and it must also be bilateral.

ATI added that the issue of tariff rates was of lesser significance to the company's success than a number of other factors, such as the need for lower interest rates in Canada and the need for a lower Canadian dollar. An increasing preponderance of new requirements under federal and provincial legislation was another factor cited by ATI.

(c) Assessment

For feedwater heaters, seamless stainless steel tubing accounted for the greatest proportion of subject material costs (76 percent), followed by welded austenitic stainless steel tubing (19 percent) and seamless carbon steel tubing (5 percent). Even though Foster Wheeler has not purchased seamless ferritic steel tubing in the past few years, the company has requested accelerated tariff reduction on this material as well.

In the case of condensers, titanium tubes accounted for the largest proportion of the subject material costs (86 percent), followed by titanium plate (14 percent). There are currently no Canadian producers of these two materials, with all of the product being sourced in the United States.

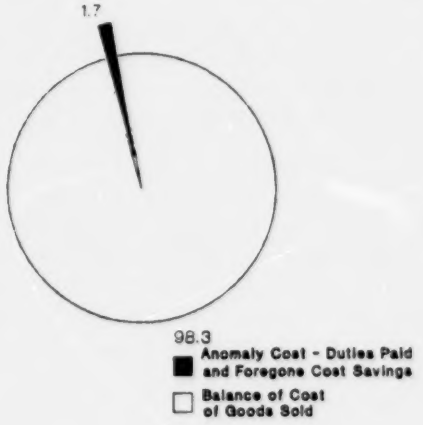
The subject parts and materials represented a significant percentage of the cost of manufacturing feedwater heaters and condensers.

The total cost of the anomaly in 1993, including duty savings and foregone cost savings, is estimated to amount to 1.7 percent of the cost of manufacturing feedwater heaters and condensers. See Figure 5.1.

These estimates are consistent with the 1993 forecasts provided by Foster Wheeler. The forecasts showed that removal of the tariff anomaly would reduce the firm's costs of operation. In turn, this would enhance Foster Wheeler's competitive position and help to arrest the firm's declining participation in the domestic market.

Although the cost burden to Foster Wheeler caused by the anomaly is small, we are of the view that it contributes in a meaningful way to Foster Wheeler's competitive position in the domestic market. In a capital-intensive industry, such as this one, contracts can swing on small margins. In our view, removal of the tariff anomaly, combined with other initiatives by the firm to enhance its competitiveness, may enable Foster Wheeler to compete more successfully against US firms on domestic contracts.

Figure 5.1
1993 Estimated Anomaly Cost
Feedwater Heaters and Condensers
Cents per Dollar of Cost of Goods Sold



Source: Tribunal analysis of submissions.

The benefits to Foster Wheeler in 1993 of accelerating the tariff phase-out on the subject input materials are summarized in Table 5.2. With the exception of welded austenitic stainless steel tubing bent into a "U" shape, the subject materials are not produced in Canada. Thus, the costs of remedying the anomaly will be borne largely by the Government in the form of lost tariff revenues (85 percent).

The only domestic material supplier to be affected by tariff acceleration is ATI, the sole producer of welded austenitic stainless steel tubes bent into a "U" shape. It is estimated that ATI may be required to reduce its price to Foster Wheeler for this product by a small percentage in 1993. The resulting revenue and income loss to ATI would, in our view, be manageable. Indeed, there is the potential for ATI to increase sales of its tubing if, as submitted by Foster Wheeler, tariff acceleration leads to its increased participation in the Canadian market for feedwater heaters and condensers. Table 5.3 summarizes the impact of the tariff anomaly on the input supplying industry.

ATI has indicated in its submission that, because of non-tariff barriers, it is effectively prevented from participating in the US market for its tubing. Therefore, acceleration of the tariff phase-out on a bilateral basis is not expected to result in additional benefit.

Table 5.2

1993 SUMMARY IMPACTS - FEEDWATER HEATERS AND CONDENSERS

What if tariffs on inputs were reduced on a 5-year schedule?

Contribution of the Anomaly Cost per $1 of Cost of Goods Sold

		Cost to	
	Benefits to Subject Industry	Government from Lost Tariff Revenues	Domestic Industry from Price Reductions
Seamless Carbon Tubes (U-bent)	0.03¢	0.03¢	-
Seamless Stainless Tubes (U-bent)	0.40	0.40	-
Seamless Ferritic Tubes	-	-	-
Welded Austenitic Tubes (U-bent)	0.25	-	0.25
Titanium Tubes	0.85	0.85	-
Titanium Plate	0.14	0.14	-
Total	1.67¢	1.42¢	0.25¢

Source: Tribunal analysis of submission.

Table 5.3

1993 SUMMARY IMPACTS ON INPUT PRODUCING INDUSTRIES

Industry	Comments
Seamless Carbon Tubes (U-bent)	Not available in Canada.
Seamless Stainless Tubes (U-bent)	Not available in Canada.
Seamless Ferritic Tubes	Not available in Canada.
Welded Austenitic Tubes (U-bent)	Some impact on domestic supplier, but considered minimal.
Titanium Tubes	Not available in Canada.
Titanium Plate	Not available in Canada.

In recommending acceleration on welded austenitic stainless steel tubes bent into a "U" shape, the Tribunal recognizes that a further anomaly will be created on austenitic stainless steel sheet and strip (sometimes referred to as "skelp") that is used by ATI in producing the subject tubing. This anomaly should also be addressed.

(d) Conclusion

In summary, the subject imported parts and materials represented a significant percentage of the cost of manufacturing feedwater heaters and condensers in 1989. Duties on these products, while not large, can be significant in individual competitive situations of bidding for custom production. The anomaly cost, in our view, contributes in a meaningful way to Foster Wheeler's difficulty in competing against US firms.

Accordingly, the Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for the input products requested by Foster Wheeler. Refer to the section on recommendations at the end of the chapter for the detailed recommendations.

3. Pressure Vessels, Heat Exchangers and Double-Acting Hydraulic Cylinders

(a) Finished Goods

(i) Product Definition

Pressure vessels are storage devices used to contain, distribute, transfer or otherwise handle, under pressure, gas, vapor or liquid. These vessels are used extensively in such applications as petrochemical and chemical industries, pulp and paper, refrigeration for the food and beverage industry and oil and gas (e.g., to keep gases in a liquid state).

Heat exchangers are devices used to transfer heat from one medium to another. There are many types of heat exchangers built in Canada, but the major types include shell-and-tube exchangers and, to a lesser degree, plate-type exchangers. Applications include the same end-use industries as described for pressure vessels.

Double-acting hydraulic cylinders are used in industrial, agricultural and mobile equipment and consist of a cylinder with two ports to enable hydraulic fluid to enter the cylinder at both ends. Applications include cylinders for dump trucks, industrial equipment for use in manufacturing plants, front-end loaders and various types of agricultural equipment.

(ii) Overview

The pressure vessel and heat exchanger industry consists of some 100 producers, many of which produce both pressure vessels and heat exchangers. Total employment is currently estimated at 3,500 persons. The industry is represented by two associations, the Alberta Pressure Vessel Manufacturers' Association and The Canadian Heat

Exchanger and Vessel Manufacturers' Association. There is a concentration of producers in two distinct geographical areas - Alberta and Ontario/Quebec. It is estimated that these associations represent over 80 percent of the production of the subject goods in Canada.

The double-acting hydraulic cylinder industry consists of a limited number of firms located principally in Ontario, Quebec and Saskatchewan. While the number of firms cannot be assessed accurately, it would appear that there exists about a dozen firms in Canada producing the types of cylinders that are the subject of this inquiry. Current total employment is estimated at 600 persons.

The combined Canadian market for the pressure vessel/heat exchanger and double-acting hydraulic cylinder industries was estimated at $354 million for 1989.

(iii) Summary of Submissions

The Tribunal received submissions from the two industry associations, **The Canadian Heat Exchanger and Vessel Manufacturers' Association** (CHEVMA) and the **Alberta Pressure Vessel Manufacturers' Association** (the Alberta Association). Both industry associations argued that the phase-out of tariffs for input parts and materials should coincide with those for finished products. Alternatively, they suggested duty remission for the affected manufacturers.

In summary, the Alberta Association argued that, as tariffs were currently structured, US companies would have a distinct competitive advantage in shipping finished products to Canada. CHEVMA argued that the industry was very competitive, and a factor, such as tariffs, had always been an important consideration. As a labor-intensive, high-tech industry, it feels vulnerable to US competition at all times, but especially so in the context of unequal tariff phase-out schedules.

Bas-Kim Industries Ltd. is a privately held Canadian company, located in London, Ontario. It produces custom pressure vessels and heat exchangers. Major customers are in the Canadian petrochemical industry. The company employs 30 persons.

The company was profitable on sales of the subject pressure vessels and heat exchangers for 1989. The firm requested tariff acceleration on most of the subject input parts and materials.

Patterson Industries (Canada) Limited is a Canadian-owned company operating in Scarborough, Ontario. The company designs and manufactures process equipment for a wide range of industries including the chemical, petrochemical and food industries.

The company stated that the subject materials represented a significant percentage of its sales, much of it purchased from the United States. Tariff treatment on imported parts and materials should be in line with finished products, the firm argued, because it would suffer a serious disadvantage when competing with imported equipment. Sizeable contracts, it argued, were often lost on small price differentials. The company requested tariff acceleration on most of the subject input parts and materials.

The Arthur S. Leitch Company Limited, a Canadian company located in Midland, Ontario, employs some 65 persons, of which more than half are involved in the manufacturing of heat exchangers and pressure vessels.

The company argued that, in a typical heat exchanger of the shell and tube type, the subject materials are largely obtained from US suppliers, and these materials frequently account for a minimum of 50 percent of the total direct cost (material and labor) of the unit. Similarly, in the case of pressure vessels, material costs could account for 40 to 60 percent of the total cost of the completed unit.

The company argued that, because of lower duty rates, Canadian manufacturers would suffer a competitive disadvantage of 2.5 to 6 percent of the final selling price, effective January 1993. The tariff anomaly would have a serious impact on the company's competitive position, particularly in 1993 and 1994.

S.A. Armstrong Limited, a privately owned Canadian company located in Scarborough, Ontario, manufactures circulators, pumps, commercial engineered products and heat exchangers for the commercial and industrial markets. The company employs 190 persons.

The company is seeking tariff acceleration on only one input material, i.e., refined copper tubing for use in manufacturing heat exchangers. The company argued that, without similar phase-out schedules for both finished products and input parts and materials, it would lose market share. It anticipates that an acceleration in the phase-out of tariffs for copper tubing would result in increased net income in 1993.

Hayes-Dana (Québec) Inc., located in Saint-Wenceslas, Quebec, currently employs about 125 persons. The company specializes in the production of various types of hydraulic cylinders.

Double-acting hydraulic cylinders accounted for a significant portion of 1989 sales. The company was profitable on sales of the subject cylinders for 1989, but expects its sales of these cylinders to fall somewhat in 1990.

The company indicated that the major input material most affected by import duties was pipes and tubes.

(b) Input Materials

(i) Introduction

The subject input parts and materials used in the production of the subject finished product industries consist of flat-rolled steels, tubes and pipes, articles of iron or steel, rods and bars of iron or non-alloy steel, tubes and pipe fittings of iron or steel, and nuts.

Of these input parts and materials, the two key products are flat-rolled steels and pipes and tubes, which represented almost two-thirds of the total cost of materials used to produce the finished products in 1989.

(ii) Overview and Submissions - Flat-Rolled Steels

This sector consists of flat-rolled products of carbon steel, stainless steel and other alloy steels. "Pressure vessel quality plate" was the only distinct product that could be identified by the five steel producers of this product category as being used in the broadly defined sector of pressure vessels. The estimated market for this type of plate was estimated at some $78 million for 1989. Total imports constituted nearly one quarter of this market in 1989, with imports from the United States constituting less than 10 percent of the market.

Submissions were received from all five producers of the subject flat-rolled products. Comprehensive submissions were received from Stelco Inc. and Ipsco Inc. All submissions strongly oppose unilateral end-use-specific acceleration of the elimination of tariffs.

Stelco Inc. (Stelco) argued that any anomaly that may exist does so in theory only, that the American mills need no additional assistance to be competitive and that Canadian pressure vessel manufacturers already have access to plate from the United States at prices significantly below Canadian mills' book prices. Any acceleration in the rate of the tariff reduction on pressure vessel quality plate would simply lead to increased US participation in the Canadian market at the expense of Canadian mills. Stelco questioned the need for this acceleration, given that the pressure vessel industry was already enjoying the benefits of depressed steel prices.

The company's financial results, according to Stelco, were not as good in 1989 as in 1988.

Given the prices prevailing in the marketplace for plate of both Canadian and US manufacture, Stelco argued that any tariff anomaly could not be considered to be imposing a hardship on Canadian producers of pressure vessels.

Stelco also opposed bilateral acceleration on all input parts and materials, arguing that Canadian steel plate was excluded from certain US applications by "Buy American" statutes in many states and by the US Surface Transportation Assistance.

Ipsco Inc. (Ipsco) has four plants in Canada, producing carbon and alloy sheet and plate, pipes, and a variety of tubular goods.

If the tariff elimination schedule were to be accelerated from 10 to 5 years, Ipsco would expect its participation in the market to be curtailed somewhat. Whatever the natural market-induced price levels are, there would be some depression of prices as a result of any accelerated tariff removal. Furthermore, the depression of prices in one end-use-specific market could result in depression of prices for the material in general, as knowledge of reduced prices became known in the trade. The price depression could affect employment and planned investment.

Reciprocal end-use-specific accelerated tariffs would be of no benefit to Ipsco as none of the company's exports were sold to the US pressure vessel industry. Ipsco further argued that tariff anomalies, arising as a result of the FTA, should not be resolved by shifting the burden onto another manufacturing sector. Manufacturers being affected by any tariff anomaly, Ipsco argued, should avail themselves of the provisions for relief under the *Financial Administration Act*, such as remission of duties for specific products.

Ipsco's financial results in 1989 were down significantly from those achieved in 1988. The company anticipates continued depressed market price levels and softer markets in 1990.

Dofasco Inc. (Dofasco) and **The Algoma Steel Corporation Limited** (Algoma) argued that any remedial measures involving bilateral or unilateral reductions in rates of duty, applied on a tariff heading basis, would have a major impact on domestic producers. In regard to any problems faced by the pressure vessel industry, they suggested that recourse could be made to alternative relief measures currently in place, such as remission of duties or the establishment of temporary tariff codes.

In a supplementary submission, Algoma indicated that most imports of carbon plate, for use in the manufacture of pressure vessels and heat exchangers, have not originated in the United States, but rather in Japanese and German mills. In this context, Algoma suggested that the concerns raised by the pressure vessel industry were more philosophical than practical.

Atlas Stainless Steels, Division of Sammi Atlas Inc. (Atlas), Canada's sole producer of stainless steel flat-rolled products, urged the Tribunal to retain the agreed-upon tariff reduction schedule. The company has operated and based its planning for the next several years on the expectation that the present tariff reduction schedule would be maintained. Secondly, it argued that the pressure vessel industry had not demonstrated any economic hardship. Finally, according to Atlas, there was no evidence that any of the materials were not readily available from Canadian producers at competitive prices.

(iii) Overview and Submissions - Tubes and Pipes

These products, which consist of welded and seamless tubes and pipes of iron or steel and copper tubes and pipes, form a significant portion of the total material costs used by the finished goods producers.

Submissions were received from five producers of pipes and tubes, representing close to 100 percent of Canadian production of these goods.

Standard Tube Canada Inc. indicated that it would be opposed to any acceleration of tariff elimination on tubes or pipes of iron or steel under heading Nos. 73.04 and 73.06, on the grounds that the scope of these two tariff headings is very broad, and there appeared to be a lack of clarity between the many products covered by these tariffs and the focus of the inquiry. The company argued that its products were under severe competition from imports and that the proposed acceleration would only make matters worse and deter new capital investment.

Sonco Steel Tube Division, Ferrum Inc. indicated that it was extremely concerned about a possible reduction of rates on pipes and tubes. The company stated that a small proportion of the market is consumed in pressure vessel applications, that US pipes are penetrating the market due to a high Canadian dollar and that any further erosion of the relative position of domestic producers is equivalent to opening the floodgates.

Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc. is opposed to tariff elimination acceleration, except on a reciprocal basis. Its submission is described more fully in the section devoted to feedwater heaters and condensers.

Sandvik Tube, Division of Sandvik Canada Inc. (Sandvik), a producer of seamless cold-reduced tubes and pipes, argued that there was no tariff anomaly between the subject tubes and pipes and pressure vessels at present, since the MFN tariff rates protecting pressure vessels are almost three times as high as those protecting Sandvik's products. It further stated that the FTA tariff rates protecting pressure vessels have been higher than those protecting Sandvik's tube products and would continue to be higher until 1992.

The company also opposed a bilateral acceleration because all of its products are denied access to the US market by an alleged defect in the relevant FTA rules of origin.

Wolverine Tube (Canada) Inc. (Wolverine) is Canada's only producer of seamless copper and copper alloy tubing. The company indicated that it was strongly opposed to any acceleration in tariff elimination. The company stated that the acquisition of certain assets was significantly influenced by existing tariffs and the orderly reduction over 10 years, as contained in the FTA. Another 3 to 5 years would be required to modernize the facilities, if economically justified. Wolverine indicated that the greatest measure of protection for its industry had been the currency exchange factor between the US and Canadian dollar. However, this protection was no longer present, making the company more vulnerable to imports and less competitive for exports. It stated that, if tariff reductions were accelerated, it could be impossible to compete against foreign competition.

As noted earlier in the industry profile for flat-rolled steels, **Ipsco Inc.** is a producer of a variety of steel products, including tubular goods. The company opposes any form of further acceleration respecting the phase-out in tariff rates under the FTA.

(iv) Overview and Submissions - Articles of Iron or Steel

Formed heads, the only subject product falling under this tariff heading, represents an important component cost in building pressure vessels. The formed head is fabricated from flat-rolled plate, usually carbon steel, and is used to "cap" the end of a pressure vessel or heat exchanger. There are five known producers, four of which made submissions to the Tribunal.

All submissions received from producers of formed heads for the pressure vessel industry strongly opposed a further acceleration of tariff removal. Formed heads constitute, in many instances, a significant portion of total company sales. Comments regarding any further acceleration ranged from "would severely damage our company sales" (**Clark, Kennedy Co. Limited**), to "we would surely be forced into receivership"

(Edmonton Exchanger & Manufacturing Ltd.), to "would have an adverse impact on our operations" **(Conrex Steel Ltd.)**.

C.E. MacPherson Company stated that prices were already depressed in 1990 and that US producers should not be allowed to export their product to Canada duty-free while Canadian producers would still be faced with 5 years of paying duty to export to the United States.

These firms submitted that their competitive positions were severely affected by numerous non-tariff factors, such as exchange rates, interest policies and other fiscal policies. According to the industry, the current 10-year phase-out period should be maintained.

(v) Overview and Submissions - Rods and Bars

This input part is an important component in making double-acting hydraulic cylinders and a minor component in producing pressure vessels and heat exchangers.

All potential suppliers/producers of these goods, which consist of steel mills such as **Dofasco Inc.**, **Stelco Inc.**, **Sidbec-Dosco Inc.** and **Manitoba Rolling Mills, Division of MRM Steel Ltd.** (MRM), were contacted. None of the companies could determine how much of their production of bars or rods was sold to the pressure vessel/cylinder industry. Dofasco, which supplies rods and bars through a subsidiary, is opposed to acceleration. MRM indicated that it supported an accelerated phase-out of duties, but only on a reciprocal basis.

In a supplementary submission, Stelco noted that the bars that it produced would be open to fraudulent entry should authority be granted for tariff relief on the HS classification, rather than on particular commercial specifications that are used in the manufacture of pressure vessels. Given the variety of end uses for these products, the absence of detailed commercial specifications might permit a circumvention of customs duties at the time of entry.

(vi) Overview and Submissions - Tubes and Pipe Fittings of Iron/Steel

A number of companies were contacted in order to determine whether they produced or supplied tubes and pipe fittings (including elbows, couplings and flanges) to the pressure vessel/heat exchanger industry. The only known producer of pressure vessel fittings in Canada is **Canvil Limited** (Canvil) in Simcoe, Ontario. No written representation was made regarding the tariff anomaly, since, according to Canvil, sales of fittings to the pressure vessel industry represented an insignificant percentage of its total sales.

(vii) Overview and Submissions - Nuts

Potential suppliers of nuts to the pressure vessel industry include steel mills such as **Stelco Inc.** and **H. Paulin & Co. Limited** (H. Paulin) a manufacturer of nuts and fasteners. None of these companies could identify any specific sales to the subject end-use markets. **ESNA Fasteners Inc.** and **Marmon Keystone**, distributors of various

steel products, including nuts and fasteners, had very few sales to the pressure vessel industry and, as such, had no views regarding the acceleration of the phase-out of tariffs.

In a supplement to its submission, Stelco, as a producer of nuts, cautioned that granting authority for tariff relief on an HS classification basis for nuts would open the door to fraudulent entry.

(c) Assessment

The evidence submitted by the domestic producers of pressure vessels, heat exchangers and double-acting hydraulic cylinders, viewed in aggregate, does not suggest that they are experiencing or are likely to experience economic difficulty. The industry associations for pressure vessels and heat exchangers basically highlighted that an anomaly in tariff phase-out schedules existed and that, in principle, it placed their members at a competitive disadvantage compared to their US counterparts. These submissions did not address the issue of economic difficulty to any substantive degree.

As for individual producer submissions, less than five producers of pressure vessels and heat exchangers, representing only 6 percent of that industry, presented evidence of economic difficulty caused by the anomaly. The response rate for double-acting hydraulic cylinders was somewhat higher (about 20 percent).

Many of the producers of pressure vessels and heat exchangers, which either filed submissions or were visited, were profitable over the last complete fiscal year. Likewise, two of the three hydraulic cylinder firms supporting an acceleration of tariff removal reported healthy profit margins over the last year. Some producers of the subject goods reported that business was expanding and that the tariff anomaly was not an issue.

Despite the low response rate to our request for submissions and the inability of input producers to identify sales to the subject end uses, supplementary questionnaires and additional research enabled us to determine the approximate costs of input materials, sourcing and estimated duties paid by the finished product industries.

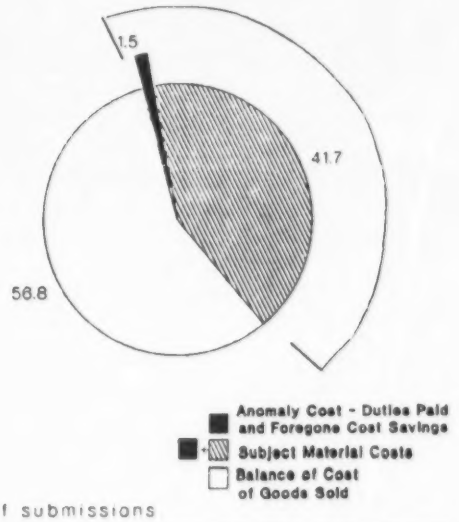
Figure 5.2 shows the expected anomaly impact in 1993 compared to a cost of goods sold of $1. The total cost of the anomaly is expected to be approximately 1.5¢ in 1993.

Table 5.4 summarizes the impact of the tariff anomaly for each of the input materials for 1993. The anomaly cost is expressed as a contribution to the cost of goods sold of $1.

Tubes and pipes ranked first in terms of the relative importance in the cost of producing the subject goods, followed by flat-rolled steels. These two component industries accounted for more than two-thirds of the total benefits to the subject finished product industries. In terms of the cost breakdown of the total anomaly, the loss of revenues to the Government would represent 48 percent, with the balance consisting of lost revenues to input producers.

Representations were received from all major groups of input parts and materials used to produce the subject goods: the steel mills supplying flat-rolled steels, rods and bars and nuts, as well as the producers of welded and seamless tubes and pipes, and formed heads. The producers may be required to provide price reductions of up to 4 percent in 1993. As indicated by the major suppliers, domestic price levels are already at depressed levels. Given existing and forecasted price levels, these industries do not consider themselves well-poised to provide such additional price reductions and may instead cede some of their markets to US firms.

Figure 5.2
1993 Estimated Anomaly Cost
Pressure Vessels, Heat Exchangers
and Double-Acting Hydraulic Cylinders
Cents per Dollar of Cost of Goods Sold



Source: Tribunal analysis of submissions

(d) Conclusion

In summary, there has been no persuasive evidence or arguments put forward by manufacturers of pressure vessels, heat exchangers and double-acting hydraulic cylinders that their industries are experiencing or are likely to experience economic difficulty resulting from the tariff anomalies covered by the reference. The response rate to our request for submissions was low, suggesting that this was not a pressing issue. Many of the companies reporting that the anomaly was of concern were profitable in 1989. Other players in the subject industries reported that business was expanding, that they were doing well financially and that they were not concerned by the anomaly.

On the other hand, producers of major inputs, such as flat-rolled steels, pipes and tubes, and formed heads, argued against any changes to the current phase-out schedules affecting input parts and materials. They are against both an end-use-specific unilateral acceleration and a bilateral acceleration of all input parts and materials with the United States.

Table 5.4

1993 SUMMARY IMPACTS - PRESSURE VESSELS, HEAT EXCHANGERS AND DOUBLE-ACTING HYDRAULIC CYLINDERS

What if tariffs on inputs were reduced on a 5-year schedule?

Contribution of the Anomaly Cost per $1 of Cost of Goods Sold

		Cost to	
	Benefits to Subject Industry	Government from Lost Tariff Revenues	Domestic Industry from Price Reductions
Flat-Rolled Steels	0.42¢	0.06¢	0.36¢
Tubes and Pipes	0.64	0.46	0.18
Tubes and Pipe Fittings	0.11	0.11	0.00
Rods and Bars	0.16	0.04	0.12
Formed Heads	0.16	0.05	0.11
Nuts	0.04	0.02	0.02
Total	1.53¢	0.74¢	0.79¢

Source: Tribunal analysis of submissions.

Accordingly, the Tribunal is persuaded that a recommendation to alter the phase-out schedules of the input parts and materials, used to produce pressure vessels (narrowly-defined), heat exchangers and double-acting hydraulic cylinders, is not justified.

4. Recommendations

(a) Primary Recommendations

The tariff anomalies on the following inputs are causing or will cause economic difficulty for the domestic producer of feedwater heaters and condensers. The benefits of remedial action exceed the costs. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for these input products:

(i) seamless cold-drawn carbon steel tubes bent into a "U" shape, used directly in the manufacture of feedwater heaters, should be accelerated to "free" as soon as possible;

(ii) seamless cold-drawn stainless steel tubes bent into a "U" shape, used directly in the manufacture of feedwater heaters, should be accelerated to "free" as soon as possible;

(iii) seamless cold-drawn ferritic stainless steel tubes, used directly in the manufacture of feedwater heaters, should be accelerated to "free" as soon as possible;

(iv) welded austenitic stainless steel tubes bent into a "U" shape, used directly in the manufacture of feedwater heaters, should be accelerated to "free" by January 1, 1993, in three equal reductions of the existing tariff rate starting as soon as possible;

(v) titanium plate, used directly in the manufacture of condensers, should be accelerated to "free" as soon as possible; and

(vi) titanium tubes, used directly in the manufacture of condensers, should be accelerated to "free" as soon as possible.

(b) Secondary Recommendation

Acceleration of the tariff phase-out schedule on the following product would reduce the cost to the domestic input producer of addressing the anomaly. The recommendation would also remove the consequential anomaly caused by remedying the initial anomaly:

(i) austenitic stainless steel sheet and strip, used directly in the manufacture of welded austenitic stainless steel tubes bent into a "U" shape for feedwater heaters, should be accelerated to "free" by January 1, 1993, in three equal reductions of the existing tariff rate starting as soon as possible.

In the case of both primary and secondary recommendations, it is suggested that the Government work closely with the input industries in describing the exact commercial specifications of the subject imported products, in order to prevent any circumvention of customs duties.

The full listing of the Tribunal's recommendations is included in Appendix C.

CHAPTER VI

FURNITURE

1. Introduction

The furniture industry is on a 5-year phase-out schedule under the FTA. Last year, the furniture industry sought and obtained the acceleration of tariffs on most woven surface fabrics. These fabrics had been on a 10-year phase-out schedule. This year, the Government has asked the Tribunal for advice on the accelerated phase-out of hardware and fittings for the furniture industry.

(a) Product Definition

The categories of finished furniture subject to our inquiry are household, office, restaurant, hotel, educational, medical and other institutional furniture. Furniture in these categories may be wooden, metal or upholstered. The subject finished furniture does not include garden furniture, mattresses and bedsprings.

The Minister's letter of reference included 39 input parts. These can be divided into 10 categories. Table 6.1 summarizes the furniture products and input parts and materials falling within the Minister's terms of reference.

The inquiry was primarily of interest to producers of wooden and other non-upholstered household furniture and office furniture manufacturers. The reasons are twofold: first, the list of input parts and materials is comprised mostly of functional and decorative hardware parts and components used in the manufacture of casegoods, which is the furniture industry's term for non-upholstered furniture products. Many of the plastic and metal hardware items are also used by the office furniture sector. Second, vinyl-coated fabric is the only surface fabric included in the list of subject materials. A large variety of woven surface fabrics, which are the principal material inputs used in the upholstered sector of the industry, were accelerated to a 5-year phase-out schedule earlier this year. This resolved the upholstered furniture sector's primary concern with the tariff anomaly.

Du Pont Canada Inc. requested that an additional fabric designed for use as a seating support system be added to the list of input materials used in the production of furniture. The company was informed that the scope of the inquiry was limited to the finished and input products identified in the Minister's terms of reference and that, therefore, we could not accede to Du Pont Canada Inc.'s request.

(b) Survey Coverage

(i) Furniture Industry

The Tribunal staff established a mailing list for our guide for submissions for furniture manufacturers based on the membership lists of the industry's three regional associations: the Ontario Furniture Manufacturers Association, the Quebec Furniture Manufacturers Association Inc. and Furniture West Inc.

Table 6.1

TARIFF RATES FOR SUBJECT PRODUCTS

Product	Pre-FTA Rate %	1989 %	1993 %
Finished Products:			
Household	12.6-15.0	10.1-12.0	FREE
Office	12.6-15.0	10.1-12.0	FREE
Other (excluding mattresses and bedsprings)	12.6-15.0	10.1-12.0	FREE
Input Parts & Materials:			
Stains and Lacquers	12.5	11.2	6.3
Plastic Hardware	13.6	12.1	6.9
Vinyl-Coated Fabric	22.5-25.0	20.2-22.5	11.5-12.5
Paper Decorative Laminate	13.5	12.1	7.0
Wood Turnings	11.2	10.1	5.6
Metal Tubing	10.2-12.2	9.2-11.0	5.1-6.1
Metal Fasteners	10.2	9.2	5.1
Springs (for sofa-bed mattresses)	9.6	8.6	4.8
Metal Hardware	10.2	9.2	5.1
Metal and Fibre Buttons	11.5-12.6	10.3-11.3	5.7-6.3

Note: Tariffs on the input parts and materials are scheduled to be phased out in 1998.

Source: Pre-FTA and 1989 tariff rates from the *Customs Tariff*. 1993 rates based on FTA tariff reduction schedules.

Through consultation with officials of these associations and with the Executive Vice-President of the national body, the Canadian Council of Furniture Manufacturers, the Tribunal staff developed a sample that included the largest firms, companies with employment of 100 persons or more and a number of small firms employing 20 persons or less. The selection was, in part, influenced by information obtained from the Furniture Directorate of the Department of Industry, Science and Technology, and through consultation with the officials of a number of furniture companies. In addition, 14 firms that filed submissions with the Department of Finance seeking tariff acceleration were incorporated in the sample.[1] In total, the staff provided 99 furniture manufacturing firms with the Tribunal's notice of inquiry and guide for submissions.

In addition, the staff provided the Canadian Council of Furniture Manufacturers with 100 copies of the notice and guide, which were made available to delegates attending the Canadian Council of Furniture Manufacturers' national convention that took place in Toronto from May 30 to June 1, 1990.

In total, we surveyed furniture firms accounting for $2 billion in sales or 54 percent of the subject industry. We received responses from firms representing 25 percent of industry sales.

We are satisfied that the finished product firms surveyed comprise a representative sample and that the response rate is sufficient to make the determinations outlined in the Minister's terms of reference.

(ii) Input Parts and Materials Industries

The basis for establishing our sample of producers was the Canadian Index of Manufacturers supplemented by consultation with furniture industry users of the subject parts and materials and with producers of the parts and materials. The Canadian Textiles Institute provided a list of upholstery fabric manufacturers.

The initial selection of input producers totalled 70 firms. These received the Tribunal's notice and guide for submissions by input producers. During the course of the inquiry, the staff identified additional suppliers.

We found that the input industry sectors supplying the furniture industry tended to be highly concentrated. Consequently, the staff was able to identify the key manufacturers and provide them with our notice of inquiry and guide. Although the staff worked closely with the furniture industry and input manufacturers, they were unable to identify a domestic manufacturer for a number of subject items. These are detailed in the "Assessment" section of this chapter. We are satisfied that the input firms contacted represent a major proportion of domestic production in their respective sectors.

---

1. This list was provided to the Tribunal by the Canadian Council of Furniture Manufacturers.

2. Finished Goods

(a) Overview

Canadian furniture manufacturing is comprised of three industries: household, office and other furniture. Household furniture accounts for 42 percent of total furniture shipments, office, 26 percent and other furniture, 32 percent. The "other furniture" industry includes manufacturers of bedsprings and mattresses, hotel, restaurant and institutional furniture, picture and mirror frames and furniture frames and components. The mattress and bedspring industry is excluded from the inquiry because the tariffs on both the finished products and input parts and materials are being phased out over 10 years. Consequently, there is no tariff anomaly. The data presented in this report refer to the subject furniture industry excluding the mattress and bedspring sector.

There are more than 1,700 establishments manufacturing furniture in Canada, employing over 60,000 persons. The industry is concentrated in Toronto, Western Ontario, Montréal, the Quebec City area and Winnipeg.

Table 6.2

FURNITURE SHIPMENTS AND MARKET

($ million)

					1st Quarter	
	1986	1987	1988	1989	1989	1990
Shipments	3,711	4,038	4,301	4,526	1,121	1,063
Exports	802	861	824	802	114	164
Dom. Shipm't	2,909	3,177	3,477	3,724	1,007	899
Imports	466	522	602	775	246	290
Market	3,375	3,699	4,079	4,499	1,253	1,189
Balance of Trade	336	339	222	27	(132)	(126)

Source: Statistics Canada Catalogues 31-001 Monthly Survey, Published and Unpublished Data.
65-004 Exports.
65-006 Imports.

In 1989, the Canadian market for the subject furniture was $4.5 billion. The share held by Canadian producers was 83 percent. Between 1986 and 1989, the market increased by approximately 10 percent per year. In the first quarter of 1990, the apparent market declined by $64 million (5 percent) over the first quarter of 1989. Canadian

producers' sales declined $108 million, while imports increased $44 million over the first three months of 1989. The net result was a decline in the domestic producers' market share from 80 percent to 76 percent.

We examined financial information for furniture firms with $10 million or more in assets.[1] The sales data indicated that the reporting enterprises accounted for about 30 percent of total industry shipments in 1989. Our analysis shows an overall decline in profitability between 1987 and 1989. Net income declined to 1.6 percent of sales in 1989, from 4.4 percent in 1987. Net income to shareholders' equity fell from 14.3 percent in profitability to 6.3 percent during that period. The downward trend continued in the first quarter of 1990.

The cost of materials and labor and other expenses rose from just over 95 percent of sales revenues in 1987 to over 99 percent in the first quarter of 1990. During that period, the growth in costs (30 percent) outstripped the growth in revenues (28 percent). In 1989, the capital expenditures to sales ratio rose after declining in 1988, but not to 1987 levels.

(b) Summary of Submissions

The majority of the submissions that we received from furniture companies are brief statements expressing their view on acceleration. A large proportion are single-page letters or verbal confirmations. The submissions can be divided into three categories:

- those supporting accelerated tariff reduction on the subject parts;
- those arguing that the accelerated tariff reduction would have minimal impact; and
- those arguing that other issues are more important.

(i) Submissions in Support of Acceleration

We received submissions from eight furniture manufacturers in support of accelerating the tariff phase-out period for the inputs covered by the terms of reference.

Jeffrey-Craig Limited (Jeffrey-Craig) manufactures custom laminated office furniture products, including tables, desks, credenzas and wall units at its facilities in Scarborough, Ontario. In its submission, Jeffrey-Craig requested acceleration of high-pressure paper decorative laminate and most of the subject metal and plastic hardware items and steel screws (zinc-plated). The firm's major input material is paper decorative laminate.

All of Jeffrey Craig's requirements for this product are imported from the United States. The company provided cost and financial information that enabled the Tribunal to estimate that the cost of the tariff anomaly in 1993 would amount to

---

1. Source: Statistics Canada, Catalogue 61-003, Industrial Corporations, Financial Statistics.

0.9 percent of its cost of goods sold and a substantial proportion of the firm's 1989 net income.

Accro Furniture Industries, Division of Acme Chrome Furniture Ltd. (Accro), manufactures household, office, educational, hospital and health care furniture at its facilities in Winnipeg, Manitoba. The company asked for acceleration of table slides, hinges, brackets and buttons. On the basis of the financial statistics provided, the Tribunal established that the cost of the tariff anomaly would amount to 0.2 percent of the cost of goods sold in 1993. Accro argued that acceleration would help the company be competitive with imports of finished furniture from the United States.

Regal Furniture Mfg. (Regal) produces upholstered furniture, including sofa beds, at its plant in Winnipeg, Manitoba. The company requested the acceleration of springs, tack strips, buttons and castors. Regal argued that the acceleration would reduce costs and improve its competitiveness with furniture imports originating in the United States.

King Koil Sleep Products, Division of Bedford Furniture Industries Inc. is located in Weston, Ontario, where it manufactures upholstered furniture and bedding products. The company argued that the US furniture industry had a cost advantage in such areas as wages, health benefits and operational costs. The company asked for the removal of Canadian duties on all inputs as an offseting cost-reduction measure.

Atlantic Furniture Manufacturing Ltd. (Atlantic) manufactures upholstered furniture in Burnaby, British Columbia. Atlantic requested acceleration of the phase-out period for vinyl-coated fabric. In its submission, the company stated that, generally, fabric accounts for 50 percent of the production costs of upholstered furniture.[1] However, furniture covered with vinyl fabric is a small portion of Atlantic's overall production value. Atlantic argued that the cost savings from acceleration would bring the company's fabric costs more in line with its US competitors' cost. Atlantic also submitted that all upholstery fabrics, whether woven or vinyl, should be subject to the same phase-out schedule.

The company also seeks acceleration for metal tack strips, but noted that the fabric issue is its principal concern.

Meubles Laurier Ltée (Laurier) produces wooden household furniture at Laurier Station, Quebec. The company asked for acceleration for high-pressure paper decorative laminate, PVC decorative tape, zinc-plated screws and hinges. Laurier provided financial statistics that enabled the research staff to establish that the cost of the tariff anomaly in 1993 would amount to 0.05 percent of the company's 1989 cost of goods sold.

Reflections Limited and **Clément Roy Inc.** submitted verbal support for acceleration as a cost-reduction measure.

---

1. **Morbern Inc.**, the primary manufacturer of vinyl fabric in Canada, suggested that, in its experience, fabric would account for only 25-30 percent of the cost of producing upholstered furniture and that, if only vinyl fabric were used, then it would be less.

(ii) Submissions Reporting Minimal Impact from Acceleration

We received 43 submissions from furniture producers that take the position that acceleration of the phase-out period on the subject inputs would have minimal impact on their performance. The reasons given are:

- the cost of the subject products as a proportion of total costs is minimal; other products (wood, fabric) make up their major input cost;

- the duties paid on imports of the subject parts and materials amount to a negligible percentage of the cost of materials or the cost of goods sold; and

- the subject products are sourced from local distributors that acquire these products from third-country sources, rather than from the United States.

The following are summaries of a selection of these submissions.

Kaufman of Collingwood (Kaufman), located in Collingwood, Ontario, manufactures household wooden and leather upholstered furniture and uses most of the subject metal hardware products, wood turnings and plastic grommets. The company reported subject duties paid in 1989 that amounted to 0.12 percent of its cost of goods sold. The Tribunal's calculation of the cost of the tariff anomaly to the firm is 0.01 percent of the cost of goods sold in 1989 and 0.07 percent in 1993.

The casegoods division of **Sklar-Peppler Inc.** (Sklar-Peppler), located in Hanover, Ontario, submitted statistics that showed that, in 1989, the cost of the anomaly amounted to 0.04 percent of the company's cost of goods sold and 0.2 percent in 1993.

The casegoods division of **Kroehler Furniture Co., Division of Strathearn House Group Limited**, in Durham, Ontario, reported that the duties paid on parts and materials imported from the United States in 1989 was less than one percent of the company's total material costs.

Steelcase Canada Ltd. of Markham, Ontario, uses over 20 of the subject input parts in the production of office furniture. The company submitted that a change in the phase-out period of the tariffs would have little or no influence on the company's decisions concerning investment, employment, location and marketing.

Palliser Furniture (Palliser) of Winnipeg, Manitoba, submitted that tariffs on third-country imports is a more pressing issue than the FTA tariff anomalies. Palliser has been pursuing the removal of tariffs on paper decorative laminate with officials of the Department of Finance. The Tribunal's calculation of the cost of the tariff anomaly, based on Palliser's forecasted purchases of paper decorative laminate, is 0.06 percent of the cost of goods sold in 1989 and 0.36 percent in 1993. The Tribunal's calculation of the total cost of the tariff anomaly to the firm is 0.14 percent of the cost of goods sold in 1989 and 0.88 percent in 1993.

BNI International Inc. (BNI) of Montréal, Quebec, submitted that rectifying the tariff anomaly would have minimal impact on its operations. BNI is concerned with the effect of the termination of duty drawback provisions under the FTA in 1994.

Les industries de la Rive Sud Ltée of Sainte-Croix, Quebec, did not file a written submission but informed us that removing the tariff anomaly would have minimal impact on its operations. It expressed concern that US manufacturers may be dumping furniture in the Canadian market.

(iii) Other Considerations

During the course of the inquiry, many firms informed us that the 55 to 60 furniture company bankruptcies that have occurred in the past 18 months are due to severe economic difficulty resulting from the following:

- high interest rates,
- the high value of the dollar, and
- the 5-year phase-out of tariffs on furniture under the FTA.

The Canadian Council of Furniture Manufacturers raised these matters with the Ministers of International Trade and of Finance in a letter dated July 6, 1990. It added three other matters of concern:

- lower transportation costs in the United States than in Canada;
- the potentially serious effect on the industry of a one-third tariff cut in accordance with the formula approach to tariff reductions tabled at the Multilateral Trade Negotiations in Geneva; and
- confusion over the basis for calculating the federal sales tax rebate under the Goods and Services Tax rules may cause furniture retailers to postpone purchases in the third and fourth quarters in order to have the least possible inventory by the end of the year.

Furniture producers also attributed economic difficulty to delays in correcting the tariff anomaly on fabrics used in the manufacture of furniture, and to the tendency of furniture retailers to increasingly shift to lower priced US sources of supply.

The cumulative impact of these various pressures has raised concerns about the viability of the Canadian industry.

We draw these matters to the Minister's attention because officials representing furniture manufacturers and parts and materials producers have consistently identified these factors as the principal influences on the performance of the furniture industry.

3. Input Parts and Materials

(a) Overview

The various industries that manufacture furniture input parts and materials in Canada are highly concentrated with fewer than four firms accounting for 100 percent of the production of each component.

These industries are primarily located in Ontario and Quebec. Western Canada furniture producers rely on imported parts and materials, mostly from the United States and the Far East. Transportation costs from Central Canada and the proximity of US distributors encourage this practice. Taiwan is the primary offshore participant in the furniture component market. The imports are chiefly plastic and metal hardware parts. Domestic producers are competitive with US firms in these product categories. Taiwan is the main source of import competition. The growing presence of Taiwan in the furniture part market suggests that US imports are not the sole nor even the major influence on price levels.

(b) Summary of Submissions

(i) Stains and Lacquers

The subject products are preparations containing by weight 70 percent or more of petroleum oils or oils obtained from bituminous minerals, these oils being the basic constituents for the preparations.

Chemcraft Sadolin Inc. (Chemcraft Sadolin) of Port Hope, Ontario, and **Guardsman Products Limited** (Guardsman) of Cornwall, Ontario, supply most of the furniture industry's requirements. Guardsman objected to acceleration on the grounds that the combined effect of lower tariff protection and high interest rates could cause economic difficulty. Chemcraft Sadolin and **Almatex Inc.**, a smaller producer located in London, Ontario, registered no objection to acceleration.

(ii) Plastic Hardware

The subject products included in this category are: glides, grommets, handles, drawer divider holders and decorative moulding and PVC tape with glue for decorating furniture.

ITW Plastiglide, An ITW Canada Inc. Company (ITW Plastiglide) of Concord, Ontario, is the leading producer of plastic handles and glides for the furniture industry. The company is owned by a US firm, Illinois Tool Works Inc., that has extrusion moulding plants in California and Mexico serving the US furniture market. ITW Plastiglide does not export to the United States. There is very little competition from US imports in Canada. Competing imports originate primarily in Taiwan and, to a lesser extent, in Israel.

The company has adopted a marketing strategy of targeting furniture firms that it considers to be survivors, based on their efforts to address the US market.

ITW Plastiglide stated no objection to the bilateral acceleration of the tariff phase-out period on plastic furniture hardware.

The Geo. Cluthé Manufacturing Company Limited is located in Waterloo, Ontario. Its principal subject products are plastic glides, both fixed and adjustable. The company also manufactures plated caps for the furniture industry. Sales of these items

accounted for less than 30 percent of its total business in 1989. The company registered no objection to the acceleration of the tariff phase-out period. Company officials expressed concern over the ability of the furniture industry to compete in the free trade environment given the US industry's overall lower production costs and more favorable taxation.

Nicolet Plastique Ltée (Nicolet) of Nicolet, Quebec, manufactures plastic drawer divider holders, grommets, handles and glides for use in furniture production. Nicolet submitted that tariff acceleration would have a minimal impact on the firm. However, company officials expressed concern that imports of plastic parts manufactured in Taiwan may be entering Canada, via the United States, at FTA rates of duty.

Canplast Inc. (Canplast), of Montréal, Quebec, manufactures plastic decorative moulding and PVC tape with glue used to decorate furniture. Canplast submitted that it has no objection to acceleration on a bilateral basis. Canplast exports to the United States and has a plant located in North Carolina. **Canada Woodtape Inc.** of Mississauga, Ontario, also submitted no objection.

(iii) Vinyl-Coated Fabric

Morbern Inc. (Morbern) is the primary manufacturer of upholstery vinyl-coated fabric in Canada. The product manufactured is cellular vinyl and is produced at the company's plant in Cornwall, Ontario. Sales to the Canadian furniture industry in 1989 were substantial. Morbern's exports exceed its domestic sales.

Morbern opposed the acceleration of fabrics of non-cellular or solid sheet vinyl. The company invested in equipment in 1989 to manufacture solid vinyl, and production has not yet reached commercial volumes. The company argued that the investment was made on the basis of a 10-year phase-out of the tariff. Morbern submitted that acceleration would undermine its ability to enter this sector of the Canadian market and to effectively compete in the US market.

Hafner Inc., a Canadian producer of upholstery fabrics, filed a submission opposing the acceleration of vinyl-coated fabrics. The company does not manufacture the subject goods, but expressed concern that its products would suffer from substitution of the subject vinyl fabric.

(iv) Paper Decorative Laminate

There is no known Canadian manufacturer of high-pressure paper decorative laminate. The product is used to surface household casegoods and office furniture. Paper decorative laminate up to gauge 30 grams per square metre is exempt from duty. Palliser of Winnipeg, Manitoba, which uses 40-gram paper in 50 percent of its applications of this input, has asked the Department of Finance to recommend removing the duty from all high-pressure paper decorative laminate. Palliser imports these papers from Japan.

(v) Wood Turnings

The Canada Wood Specialty Co. of Orillia, Ontario, supplies wood turnings to the furniture industry. The firm indicated that it did not object to accelerating the FTA phase-out period.

(vi) Steel Tubing

Welded Tube of Canada Limited, Sonco Steel Tube (Sonco) and **Tubes Solac Ltée** are the major suppliers of cold-rolled steel tubing to the furniture industry. Sonco opposed accelerating the tariff phase-out period for cold-rolled steel tubing. No producer has been identified for stainless steel tubing and decorative brass-plated tubes used in furniture applications.

(vii) Steel Fasteners

The subject products included in this input category are steel screws (zinc-plated), steel nails (zinc-plated), brass upholstery nails and metal tack strips for upholstery. **Robertson Whitehouse** is the largest domestic producer of screws for use in furniture manufacturing. The firm objected to the acceleration on the grounds that the company would face additional competition from imports. **H. Paulin & Co. Limited** (H. Paulin) is also a manufacturer, but sales to the furniture industry represent a small percentage of total sales. H. Paulin's submission stated its objection without reasons.

A major manufacturer of nails in Canada informed us that it opposed any reduction in the adjustment period afforded by the FTA respecting to steel nails (zinc-plated). No producer of brass upholstery nails was identified.

Convexco Limited (Convexco) of Pickering, Ontario, is the largest Canadian producer of metal tack strips for upholstery. The company is establishing a manufacturing facility in the United States to produce tack strips that use a cardboard strip rather than metal. The Canadian facility will continue to produce the 100-percent metal version of the product. Convexco indicated verbal support for tariff acceleration on a bilateral basis.

(viii) Springs for Sofa-Bed Mattresses

Globe Spring is the leading manufacturer of inner springs used in the manufacture of sofa-bed mattresses in Canada. Globe Spring contended that sofa-bed producers were generally vertically integrated companies that manufacture mattresses for their own sofa-bed products. These firms acquire the springs from Globe Spring. Other mattress manufacturers produce most of their spring requirements and complete their needs by purchasing from Globe Spring. **Simmons Limited** (Simmons) is an example of this type of firm. Globe Spring and Simmons registered opposition to the reduction of the 10-year adjustment period established for the spring industry in the FTA.

Simmons also submitted that, if the Government proceeded with acceleration on an end-use basis, it would be virtually impossible to enforce.

(ix) Metal Hardware

The subject products included in this input category are: steel table slides, steel rings and sockets (brass-plated), steel drop-leaf hinges including continuous hinges, steel drop-leaf hinges including continuous hinges (brass-plated), steel drop-leaf supports, metal castors (zinc- or brass-plated), zinc pulls and knobs (including brass-plated), decorative brass-plated rods, steel catches, steel leg brackets, brass scuff plates, closure glides for end of tubing on chairs (brass, nickel, heat-treated) and steel keyplates (zinc-plated).

Ilco Unican Inc., Division of Unican Security Systems Ltd. (Ilco Unican) of Montréal, Quebec, is the leading Canadian manufacturer of decorative zinc pulls and knobs used by the furniture industry.

In its submission, Ilco Unican expressed concern that, if tariffs were quickly eliminated on furniture hardware, the company would be faced with increased competition from two strong forces in the United States, namely, Keeler Brass and Continental Hardware. However, the company expressed confidence that it would remain competitive and did not object to the acceleration of the tariff phase-out period for decorative hardware.

In terms of functional metal hardware, **Larsen & Shaw Limited** (Larsen), of Walkerton, Ontario, produces hinges, leg brackets and leaf supports. The firm filed a submission opposing acceleration of the phase-out period for steel drop-leaf supports, drop-leaf hinges and leg brackets.

Larsen argued that accelerating the phase-out period to 5 years would not give the firm sufficient time to adjust to free trade in terms of cost reduction or new market development. As a result, it would be required to reduce selling prices in 1993 to maintain its sales volume. The company forecasted that reduced revenues would place it in a net loss position.

FX Drolet Inc. (Drolet), which manufactures steel table slides in Quebec, told us during our consultations that acceleration would have a minimal impact on its performance.

No domestic producer was identified for steel rings and sockets (brass-plated), metal castors (zinc- or brass-plated), decorative brass-plated rods, steel catches, brass scuff plates, closure glides for end of tubing on chairs (brass, nickel, heat-treated) and steel keyplates (zinc-plated) used in furniture manufacturing.

(x) Buttons (Metal, Fibre)

There is no known domestic producer of this item for the furniture industry.

4. Assessment

The furniture industry had a very limited interest in the inquiry and only a small number of firms responded in any detail to our request for submissions. In and of itself,

this lack of interest tells us something about the importance that the industry attaches to the anomaly issue as a cause of its economic difficulty. However, based on the limited information available, one could estimate the anomaly cost for the industry. Because it is reasonable to expect that we would receive submissions from those firms with the most to gain from removing the anomaly, it is thought that our estimate of the industry anomaly cost is overstated.

Six companies reported sufficient information on their costs of production and import duties to allow us to estimate the average direct duty cost of the tariff anomaly. These were: Laurier, Kaufman, Sklar-Peppler, Palliser, Jeffrey-Craig and Accro.[1] The calculation used the average cost of goods sold to sales ratio reported by the firms to determine the industry cost of goods sold and assumed that their export orientation was the same as the industry average.

The average cost of the anomaly for these firms amounted to 0.04 percent of the cost of goods sold in 1989. The cost in 1993 would rise to 0.19 percent of the cost of goods sold. The dollar cost of the anomaly to the furniture industry is determined by applying these average costs to the industry's cost of goods sold. The dollar cost of the anomaly to the furniture industry was $1 million in 1989 and $5.1 million in 1993.[2]

We could also estimate the sensitivity of the anomaly cost estimate to a possible bias for the firms reporting. If that bias accounted for a 25-percent overstatement compared to the industry average, then the direct duty cost of the anomaly would be closer to $0.8 million in 1989 and $3.8 million in 1993.

The sensitivity of the estimated anomaly cost to the cost of goods to sales ratio can be shown by repeating the calculation using information for firms with total assets of $10 million or more and applying it to the industry as a whole. The cost of goods sold figure for these firms amounted to 91 percent of sales. The direct duty cost of the anomaly under this scenario is $1.3 million in 1989 and $6.4 million in 1993.

The furniture industry provided insufficient information on the sourcing of the subject parts to estimate accurately the implicit duty cost.

Figure 6.1 shows the proportion of $1 of cost of goods sold attributable to the cost of the tariff anomaly. The anomaly cost is 0.19¢ per $1 as calculated from the sample of firms reporting.

In 1993, when the anomaly cost is at its maximum, the cost to the industry could be estimated at $4 to $6 million. This cost is not large compared to industry domestic sales in 1989 of $3.7 billion (total sales of $4.5 billion) and domestic cost of goods sold of $2.7 billion (total cost of goods sold of $3.3 billion). The anomaly cost is not large enough to be contributing in a meaningful way to the economic difficulty faced by the industry.

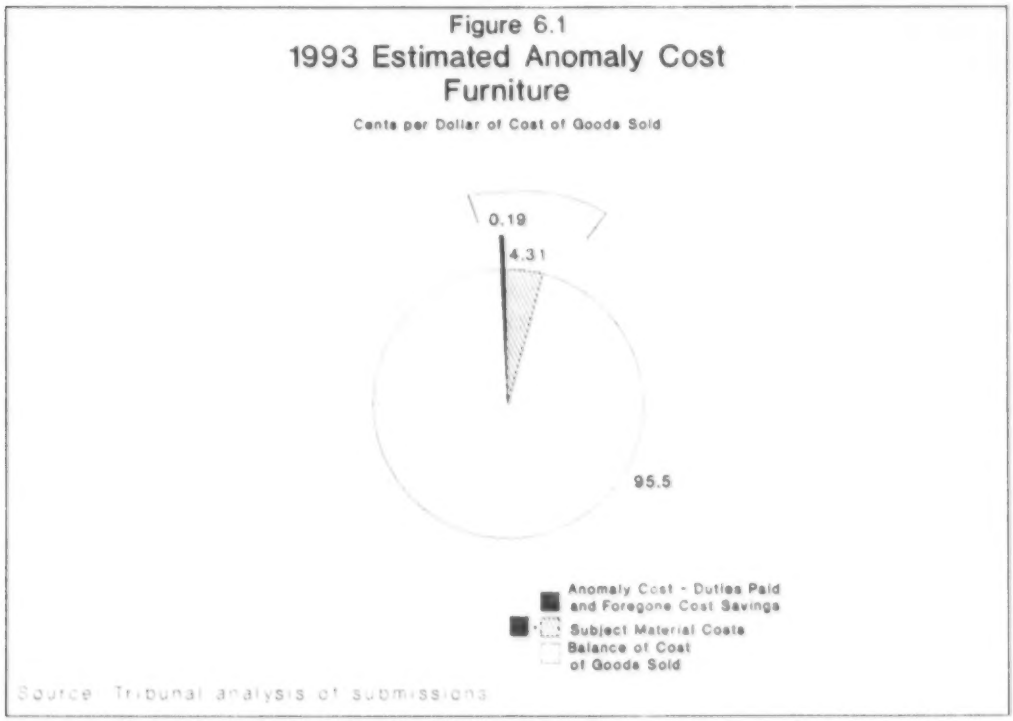
---

1. The anomaly cost of laminate to Palliser and to Jeffrey-Craig was excluded from the calculation of the average cost. The anomaly cost of laminate is dealt with later in this assessment.
2. The 1993 estimate adopts the 1989 cost structure. No adjustment was made for industry growth.

On a product-specific basis, the cost of the anomaly, as a percentage of cost of goods sold, would be greater or less than the industry average, depending upon the extent to which subject inputs are used in production. We asked furniture producers to provide an income statement for products that use subject inputs in order to ensure that we were measuring the maximum effect of the tariff anomaly. We are satisfied that, in the cases where this form of reporting helped to make their case, firms used it in their submissions to the Tribunal. For some products, this showed an impact that was greater than the industry average. One notable example, discussed below, is the case of high-pressure paper decorative laminate.

As indicated above, a limited number of submissions specifically identify the subject parts and materials for which the submitting company seeks acceleration. In reviewing the individual justifications for tariff acceleration, we are persuaded that only in the case of high-pressure paper decorative laminate could a sustainable argument be made that the anomaly cost was significant enough to be causing economic difficulty.

Figure 6.1
1993 Estimated Anomaly Cost
Furniture



The tariff anomaly affects furniture producers that purchase pre-laminated particle board, as well as those that use paper decorative laminate in their production process. Of those that use the product directly, Jeffrey-Craig and Palliser provided evidence of the anomaly cost. Our analysis shows that, in 1993, the average of the cost of the anomaly for these firms would amount to about 0.75 percent of the cost of goods sold for domestic consumption. For Jeffrey-Craig, the cost of the anomaly, in 1993, would amount to a substantial proportion of the firm's 1989 reported net income before tax and, in our view, may cause economic difficulty.

There is no domestic producer of the subject paper decorative laminate. The product is currently exempt from duty up to the 30 grams per square metre category. Annex Code 3972 was introduced by Governor in Council Order No. PC 1990-1842, on August 28, 1990, providing duty-free entry for the subject paper decorative laminate.

The anomaly cost for all other subject inputs was either very small and not meaningful to the economic performance of furniture producers using these products or not measurable, as no evidence was submitted to enable us to determine the cost.

The Tribunal received specific objections to accelerating the tariff phase-out period from domestic producers of stains and lacquers (preparations containing by weight 70 percent or more of petroleum oils or oils obtained from bituminous minerals, these oils being the basic constituents for the preparation), upholstery vinyl-coated fabric, inner springs used in the manufacture of sofa-bed mattresses, steel drop-leaf hinges including continuous hinges, steel drop-leaf hinges including continuous hinges (brass-plated), steel drop-leaf supports, steel leg brackets, steel screws (zinc-plated), cold-rolled steel tubing and steel nails (zinc-plated) used in the manufacture of furniture. We recommend no remedial action be taken respecting these inputs.

5. Conclusions

Our overall assessment of the impact of the tariff anomaly on the furniture industry establishes that a blanket acceleration is not warranted because:

- firms in the industry have informed us that the anomaly is not contributing significantly to the economic difficulty being experienced by the industry; and
- our assessment of the anomaly cost, based on submissions received, confirms that the anomaly cost for individual producers is very small, and we conclude that the anomaly is not causing economic difficulty.

High-pressure paper decorative laminate is the only exception to our general assessment. The tariff anomaly could cause economic difficulty for users of this input in the absence of remedial action. In addition, there is no domestic producer of the subject paper decorative laminate. We recommend that the Minister accelerate the FTA tariff on high-pressure paper decorative laminate to "free" as soon as possible.

Although we have not been asked to decide where acceleration may be appropriate in the absence of economic difficulty, there is certain information that we would like to bring to the Minister's attention. For over 20 products listed in the terms of reference, either no domestic producer for the furniture industry was identified or no objection to accelerating the phase-out period was received from domestic manufacturers that sell the subject products to the furniture industry.

The Minister may wish to consider accelerating the tariff on these products on an end-use basis. Because the tariff cost is not large for individual producers, the cost of the administrative action, both to the Government and to users, would have to be minimal. The Tribunal is not in a position to determine if there is an administratively acceptable basis to implement these recommendations.

6. Recommendations

(a) Primary Recommendations

The tariff anomaly on high-pressure paper decorative laminate is causing or will cause economic difficulty for producers of furniture. The benefits of remedial action exceed the costs. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for this input product.

High-pressure paper decorative laminate, used directly in the manufacture of furniture, should be accelerated to "free" as soon as possible.

Annex Code 3972, introduced on August 28, 1990, exempts imports of this product from the application of MFN and GPT tariffs until June 30, 1991. In the event that domestic production emerges during the intervening period, the Annex Code may not be renewed, thereby reinstating the application of MFN and GPT tariffs. In that circumstance, the accelerated FTA rate would remain intact.

(b) Secondary Recommendations

The tariff anomalies on the following inputs are not causing and will not cause economic difficulties for the producers of the finished products. However, for these products, either no domestic producers were identified or no domestic producers objected to accelerating the phase-out schedule of tariffs. The Tribunal brings these cases to the Minister's attention. The Minister is encouraged to consider remedial action, if this can be done in a simple way.

Closure glides for end of tubing on chairs (brass, nickel, heat-treated), fibre and metal buttons, decorative brass-plated tubes, stainless steel tubing, steel rings and sockets (brass-plated), brass upholstery nails, metal castors (zinc- or brass-plated), decorative brass-plated rods, steel keyplates (zinc-plated), steel catches and brass scuff plates, used directly in the manufacture of furniture, should be accelerated to "free" as soon as possible.

Metal tack strips for upholstery, steel table slides, PVC tape with glue for decorating furniture, plastic decorative moulding, plastic drawer divider holders, plastic grommets, plastic handles, plastic glides, wood turnings and carvings, and zinc pulls and knobs (including brass-plated), used directly in the manufacture of furniture, should be accelerated to "free" by January 1, 1993.

(c) Bilateral Action

None of these recommendations is contingent on securing bilateral agreement. However, in some cases, export opportunities could mitigate the costs to input producers of remedying the anomaly. This is particularly true for metal tack strips for upholstery, PVC tape with glue for decorating furniture, plastic decorative moulding, plastic drawer

divider holders, plastic grommets, plastic handles and plastic glides used in the manufacture of furniture.

The full listing of the Tribunal's recommendations is included in Appendix C.

APPENDICES

APPENDIX A

Letter of Reference, May 22, 1990

Mr. John C. Coleman
Chairman
Canadian International Trade Tribunal
Journal Tower South
365 Laurier Avenue West
19th Floor
Ottawa, Ontario
K1A 0G7

Dear Mr. Coleman:

I am writing you pursuant to Section 19 of the Canadian International Trade Tribunal Act, to direct the Canadian International Trade Tribunal to provide advice on how the Government should deal with certain anomalies that have occurred in the phasing-out of tariffs under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA).

As you know, the FTA provides for the elimination of tariffs, by January 1, 1998, on all goods originating in Canada and the U.S. that are traded between the two countries. The FTA also provides that tariff reductions being implemented over five or ten years can be accelerated on the mutual agreement of Canada and the U.S.

In early 1989, the Canadian and U.S. Governments invited interested parties to submit requests for the acceleration of the FTA tariff reductions on specific products. Negotiations resulted in agreement on a list of products which will be subject to earlier tariff elimination than that provided in the FTA.

During the tariff reduction acceleration exercise, some Canadian firms indicated that the rates of duty on products they make are being phased-out faster than the rates on certain parts and materials they import from the U.S. for use in the manufacture of those products. They have asked that these tariff "anomalies" be rectified.

I am asking the Tribunal to examine tariff anomalies that have been brought to our attention by Canadian manufacturers of air cleaners, disposable diapers, detergents and household cleaners, pressure vessels and furniture and, if considered desirable, to recommend appropriate remedial measures. A description of the products, their associated inputs, and their tariff classifications are set out in the attachment to this letter.

In its review of these issues, I would ask the Tribunal to:

- determine if the tariff anomalies are causing, or will cause, economic difficulties for the Canadian producers of the finished goods;

- where the Tribunal determines that the anomalies are causing, or will cause, such difficulties, assess the economic benefits and costs (to Canadian producers of both the finished products and the associated parts and materials) of possible remedial measures, including bilateral acceleration of the FTA tariff reductions or unilateral reductions in rates of duty; and,

- make recommendations on the manner in which the government should proceed in each case.

In undertaking this review, I would direct the Tribunal to consider the views of all interested parties before making any recommendations to the Government.

I would ask the Tribunal to report to me by October 15, 1990 so that, if necessary, its recommendations can be incorporated into the next round of negotiations with the U.S. on the acceleration of tariff reductions under the FTA.

Yours sincerely,

(signed)

Michael H. Wilson

Attachments

(Ed. note: Attachments form part of Appendix C.)

APPENDIX B

Addendum to the Letter of Reference, June 1, 1990

Mr. John C. Coleman
Chairman
Canadian International Trade Tribunal
365 Laurier Avenue West
19th Floor
Ottawa, Ontario
K1A 0G7

Dear Mr. Coleman:

I refer to my letter of May 22, 1990 directing the Canadian International Trade Tribunal to provide advice on how the government should deal with certain anomalies that have occurred in the phasing-out of tariffs under the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

I had asked the Tribunal to examine certain cases that have been brought to our attention by manufacturers of finished products (that is, air cleaners, disposable diapers, detergents and household cleaners, pressure vessels and furniture) and, if warranted, to recommend appropriate measures to deal with these. A description of the products, their associated inputs and their tariff classification were set out in an attachment to my letter.

In the light of subsequent representations received from manufacturers of furniture, an additional list of input materials for that industry has been submitted and is here attached. I would ask the CITT to include these additional products as part of their review.

In addition, the Governor-in-Council has now approved an Order providing for the accelerated elimination of the phase-out of tariffs on certain items. As a result, there is no longer an anomaly in respect to one product which had previously been referred to the Tribunal and the CITT is therefore requested to delete resistors (tariff item 8533.29.00) from their review.

Yours sincerely,

(signed)

Michael H. Wilson

Attachment

(Ed. note: Attachment forms part of Appendix C.)

APPENDIX C

TRIBUNAL'S TARIFF RECOMMENDATIONS

GENERAL NOTES

Primary Recommendations

The recommendations for acceleration of the FTA tariff phase-out schedules are on an end-use tariff item basis. Thus, the first recommendation on the first page of this appendix is for the accelerated removal of the tariff on nonwoven media, under statistical code No. 5603.00.90.99, used directly in the manufacture of air cleaners, under tariff item No. 8421.39.90. There are 17 such recommendations.

The tariff anomalies on these inputs are causing or will cause economic difficulty for producers of finished products. The benefits of remedial action exceed the costs. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for these input products.

Secondary Recommendations

(a) **Remedying Consequential Effects on Input Producers**

For four recommendations, the acceleration of the FTA tariff phase-out is on a "double" end-use tariff item basis. The four recommendations are:

- polyethylene films used directly in the manufacture of tapes for disposable diapers;
- polypropylene films used directly in the manufacture of tapes for disposable diapers;
- disodium carbonate used directly in the manufacture of sodium tripolyphosphate for automatic dishwasher detergents; and
- austenitic stainless steel sheet and strip used directly in the manufacture of welded austenitic stainless steel tubes bent into a "U" shape for feedwater heaters.

The fifth recommendation for non-agricultural-grade phosphoric acid is on a tariff item basis.

Acceleration of the tariff phase-out schedules on these products would reduce the cost to domestic input producers of addressing the anomalies. The recommendations, excepting that on phosphoric acid, would also remove consequential anomalies caused by remedying the initial anomaly. The Tribunal recommends acceleration of the FTA tariff phase-out schedule for non-agricultural-grade phosphoric acid and, on an administratively acceptable basis, for the other four products as well.

(b) **Accelerating Tariff Reductions Where There Is No Production In Canada Or Where Producers Do Not Object**

These recommendations are identified by a double asterisk (**). There are 24 such recommendations.

The tariff anomalies on these inputs are not causing and will not cause economic difficulty for the producers of the finished products. However, for these products, either no domestic producers were identified or no domestic producers objected to accelerating the phase-out schedule of tariffs. The

Minister is encouraged to remove these anomalies provided the solution does not create excessive administrative costs for users or the Government.

Start of Implementation

"As soon as possible" should be interpreted in the context of the Minister's request to the Tribunal to report "by October 15, 1990 so that, if necessary, its recommendations can be incorporated into the next round of negotiations with the U.S. on the acceleration of tariff reductions under the FTA," which the Tribunal expects to be implemented some time in 1991.

Pace of Implementation

For tariffs accelerated to "free" by January 1, 1993, the Tribunal recommends three equal reductions (i.e., as soon as possible in 1991, January 1, 1992, and January 1, 1993) of the existing 1990 FTA tariff rate.

APPENDIX C

TRIBUNAL'S TARIFF RECOMMENDATIONS

AIR CLEANERS

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Finished Product					
Air cleaners	8421.39.90	9.2	free	Jan. 1, 1989	XXXX
Input Parts and/or Materials[1]					
Nonwoven media (statistical code No. 5603.00.90.99)	5603.00.90	24.8	19.8	Jan. 1, 1998	As soon as possible
Aluminum tubes and pipes[2]	7608.10.00	8.1	4.8	Jan. 1, 1993	No change
Air cleaner parts[2]	8421.99.30	9.2	5.5	Jan. 1, 1993	No change
1/12 hp motors	8501.20.11	9.2	5.5	Jan. 1, 1993	As soon as possible**
	8501.20.19	12.5	7.5	Jan. 1, 1993	As soon as possible**
High-voltage power supplies	8504.31.00	9.2	7.3	Jan. 1, 1998	No change
Rectifiers	8504.40.91	17.5	10.5	Jan. 1, 1993	No change
Ceramic capacitors	8532.23.00	10.2	6.1	Jan. 1, 1993	No change
Parts for switches[2]	8538.90.90	10.1	8.0	Jan. 1, 1998	No change
Indicator lights	8539.22.00	12.6	10.0	Jan. 1, 1998	No change

** No domestic producers were identified.

APPENDIX C

TRIBUNAL'S TARIFF RECOMMENDATIONS

DISPOSABLE DIAPERS

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Finished Product					
Disposable diapers	4818.40.90	10.2	6.1	Jan. 1, 1993	XXXX
Input Parts and/or Materials					
Certain polyethylene films	3920.10.00	13.6	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993*
Certain polypropylene films	3920.20.00	13.5	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993*
Diaper liners	5603.00.90	24.8	19.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993
Transfer layers	5603.00.90	24.8	19.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993
Certain tapes	3919.10.99	13.5	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993
Polyethylene bags	3923.21.00	13.5	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993

* Interpretation: Certain polyethylene and polypropylene films used directly in the manufacture of disposable diapers and tapes for disposable diapers. Tapes include fastening tapes, release tapes and/or front dedicated fastening surfaces.

APPENDIX C

TRIBUNAL'S TARIFF RECOMMENDATIONS

AUTOMATIC DISHWASHER DETERGENTS[3]

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Finished Product					
Automatic dishwasher detergents	3402.20.10	19.4	11.6	Jan. 1, 1993	XXXX
Input Parts and/or Materials					
Phosphates	2835.22.00	12.5	10.0	Jan. 1, 1998	No change
	2835.23.00	12.5	10.0	Jan. 1, 1998	No change
	2835.24.00	12.5	10.0	Jan. 1, 1998	No change
	2835.26.00	12.5	10.0	Jan. 1, 1998	No change
	2835.29.00	12.5	10.0	Jan. 1, 1998	No change
Sodium tripolyphosphate	2835.31.00	12.5	10.0	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993
Polyphosphates	2835.39.00	12.5	10.0	Jan. 1, 1998	No change
Disodium carbonate (soda ash)	2836.20.00	12.5	10.0	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993*
Non-agricultural-grade phosphoric acid	2809.20.00	12.5	10.0	Jan. 1, 1993	As soon as possible***

* Interpretation: Disodium carbonate used directly in the manufacture of automatic dishwasher detergent and in the manufacture of sodium tripolyphosphate for automatic dishwasher detergents.

*** Non-agricultural-grade phosphoric acid was not included in the reference to the Tribunal.

APPENDIX C

TRIBUNAL'S TARIFF RECOMMENDATIONS

FEEDWATER HEATERS

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Finished Product					
Feedwater heaters	8404.10.90	10.2	6.1	Jan. 1, 1993	XXXX
Input Parts and/or Materials[4]					
Seamless cold-drawn carbon steel tube bent into "U" shape	7304.31.00.90	4.0	3.2	Jan. 1, 1998	As soon as possible
Seamless cold-drawn stainless steel tube bent into "U" shape	7304.41.00.90	4.5	3.6	Jan. 1, 1998	As soon as possible
Seamless cold-drawn ferritic stainless steel tube	7304.51.00.20	4.5	3.6	Jan. 1, 1998	As soon as possible
Welded austenitic stainless steel tube bent into "U" shape	7306.40.00.10	12.2	9.7	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993
Austenitic stainless steel sheet and strip	72.19 72.20	10.0-12.5 10.0-12.5	8.0-10.0 8.0-10.0	Jan. 1, 1998 Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993* Jan. 1, 1993*

* Interpretation: Austenitic stainless steel sheet and strip used directly in the manufacture of welded austenitic stainless steel tubes ("U" shape) for feedwater heaters. Austenitic stainless steel sheet and strip were not included in the reference to the Tribunal.

APPENDIX C

TRIBUNAL'S TARIFF RECOMMENDATIONS

CONDENSERS

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Finished Product					
Condensers	8404.20.90	10.3	6.1	Jan. 1, 1993	XXXX
Input Parts and/or Materials					
Titanium plate	8108.90.00.30	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	As soon as possible
Titanium tube	8108.90.00.40	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	As soon as possible

APPENDIX C

TRIBUNAL'S TARIFF RECOMMENDATIONS

HEAT EXCHANGERS/DOUBLE-ACTING HYDRAULIC CYLINDERS/PRESSURE VESSELS

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Finished Product					
Heat exchangers	8419.50.91	9.2	5.5	Jan. 1, 1993	XXXX
	8419.50.99	10.2	6.1		
Double-acting hydraulic cylinders	8412.21.00	9.2	5.5	Jan. 1, 1993	XXXX
Pressure vessels	84.01	9.2-12.5	5.5-7.5	Jan. 1, 1993	XXXX
	84.02	12.5	7.5	Jan. 1, 1993	XXXX
	84.03	11.3-12.5	6.7-7.5	Jan. 1, 1993	XXXX
	84.04	9.2-10.3	5.5-6.1	Jan. 1, 1993	XXXX
	84.05	9.2	5.5	Jan. 1, 1993	XXXX
	84.19	6.8-12.5	Free-10.0	Jan. 1, 1993	XXXX
Input Parts and/or Materials					
Flat-rolled products of iron or steel	72.08	6.8-9.8	5.4-7.8	Jan. 1, 1998	No change
	72.09	6.8-10.2	5.4-8.1	Jan. 1, 1998	No change
	72.10	6.8-8.0	5.4-6.4	Jan. 1, 1998	No change
Flat-rolled products of stainless steel	72.19	10.0-12.5	8.0-10.0	Jan. 1, 1998	No change
	72.20	10.0-12.5	8.0-10.0	Jan. 1, 1998	No change
Flat-rolled products of other alloy steel	72.25	10.0-12.5	8.0-10.0	Jan. 1, 1998	No change
	72.26	10.0-12.5	8.0-10.0	Jan. 1, 1998	No change
Tubes and pipes of iron or steel	73.04	4.0-12.2	3.2-9.7	Jan. 1, 1998	No change
	73.06	6.8-12.2	5.4-9.7	Jan. 1, 1998	No change
Tubes and pipe fittings of iron or steel	73.07	6.8-12.2	5.4-9.7	Jan. 1, 1998	No change

HEAT EXCHANGERS/DOUBLE-ACTING HYDRAULIC CYLINDERS/PRESSURE VESSELS (continued)

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Input Parts and/or Materials					
Copper tubes and pipes	74.11	4.0-10.3	3.2-8.2	Jan. 1, 1998	No change
Bars and rods of iron or non-alloy steel	7215.90.00	8.0	6.4	Jan. 1, 1998	No change
Nuts	7318.16.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	No change
Articles of iron or steel[5] (formed heads)	7326.90.99	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	No change

APPENDIX C

TRIBUNAL'S TARIFF RECOMMENDATIONS

FURNITURE

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Finished Product					
Furniture	94.01	6.0-25.0	3.6-15.0	Jan. 1, 1993	XXXX
	94.02	10.0-12.6	Free-6.0	Jan. 1, 1993	XXXX
	94.03	12.5-16.1	7.5-9.6	Jan. 1, 1993	XXXX
Input Parts and/or Materials[6]					
High-pressure paper decorative laminate[7]	3921.90.90	13.5	10.8	Jan. 1, 1998	As soon as possible
Upholstery vinyl-coated fabric	3921.90.11	25.0	20.0	Jan. 1, 1998	No change
Open woven fabric of nylon filament yarn containing man-made or glass fibres	3921.90.11	25.0	20.0	Jan. 1, 1998	No change
Materials of polymers of vinyl chloride having a cotton or man-made fabric backing	3921.90.19	22.5	18.0	Jan. 1, 1998	No change
	3921.90.90	13.5	10.8	Jan. 1, 1998	No change
Polymers of PVC flexible, thickness greater than 0.25 mm	3920.42.00	13.5	10.8	Jan. 1, 1998	No change
Metal tack strips for upholstery[8]	7326.90.99	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**

** No domestic producer objected to accelerating the phase-out schedule of tariffs.

FURNITURE (continued)

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Input Parts and/or Materials[6]					
Inner springs used in the manufacture of sofa-bed mattresses	7320.20.90	9.6	7.6	Jan. 1, 1998	No change
Steel table slides[9]	8302.42.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**
Steel drop-leaf supports	8302.42.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	No change
Closure glides for end of tubing on chairs - brass, nickel, heat-treated	8302.42.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
Fibre buttons	9606.29.00	12.6 and 5¢/gross	10.0 and 4¢/gross	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
Preparations containing by weight 70% or more of petroleum oils or oils obtained from bituminous minerals, these oils being the basic constituents for the preparations	2710.00.10	12.5	10.0	Jan. 1, 1998	No change

** Where "As soon as possible," no domestic producers were identified. Where 1993, no domestic producers objected to accelerating the phase-out schedule of tariffs.

APPENDIX C

TRIBUNAL'S TARIFF RECOMMENDATIONS

FURNITURE (continued)

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Input Parts and/or Materials[6]					
PVC tape with glue for decorating furniture	3916.20.00	13.5	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**
Plastic decorative moulding	3916.10.00	13.6	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**
	3916.20.00	13.5	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**
	3916.90.90	13.5	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**
Plastic drawer divider holders	3926.30.00	13.6	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**
Plastic grommets for furniture	3926.30.00	13.6	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**
Plastic furniture handles	3926.30.00	13.6	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**
Plastic glides	3926.30.00	13.6	10.8	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**
Wood turnings and carvings	4420.90.00	11.2	8.9	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**
Decorative brass-plated tubes	7306.30.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
	7306.50.00	12.2	9.7	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
	8302.42.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
Cold-rolled steel tubing	7306.30.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	No change

** Where "As soon as possible," no domestic producers were identified. Where 1993, no domestic producers objected to accelerating the phase-out schedule of tariffs.

FURNITURE (continued)

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Input Parts and/or Materials[6]					
Stainless steel tubing	7306.40.00	12.2	9.7	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
Steel nails, zinc-plated	7317.00.90	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	No change
Steel screws, zinc-plated	7318.15.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	No change
Steel rings and sockets, brass-plated	8302.42.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
Brass upholstery nails	7415.10.00	10.3	8.2	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
Steel drop-leaf hinge including continuous hinge[10]	8302.10.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	No change
Steel drop-leaf hinge including continuous hinge, brass-plated[10]	8302.10.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	No change
Metal castors, zinc- or brass-plated	8302.20.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
Zinc pulls and knobs[11]	8302.42.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**

** Where "As soon as possible," no domestic producers were identified. Where 1993, no domestic producers objected to accelerating the phase-out schedule of tariffs.

FURNITURE (continued)

	Present Situation				Tribunal Recommendation
	HS No.	Pre-FTA Rate (%)	1990 (%)	Free On	Free On
Input Parts and/or Materials[6]					
Zinc pulls and knobs, brass-plated[11]	8302.42.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	Jan. 1, 1993**
Decorative brass-plated rods	8302.42.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
Steel keyplates suitable for furniture, zinc-plated	8302.42.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
Steel catches	8302.42.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
Brass scuff plates	8302.42.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	As soon as possible**
Steel leg brackets	8302.50.00	10.2	8.1	Jan. 1, 1998	No change
Metal buttons	9606.30.00	11.5	9.2	Jan. 1, 1998	As soon as possible**

** Where "As soon as possible," no domestic producers were identified. Where 1993, no domestic producers objected to accelerating the phase-out schedule of tariffs.

EXPLANATORY NOTES

1. Resistors were deleted from the list of input materials in the second letter of reference dated June 1, 1990.

2. Aluminum tubes and pipes, air cleaner parts and parts for switches are no longer at issue because they can now be imported duty-free under the Machinery Program.

3. The scope of the inquiry was narrowed to automatic dishwasher detergent, as the Tribunal received submissions concerning this product only.

4. Based on the submissions received, a more precise description of the input parts and/or materials for feedwater heaters was established.

5. Based on discussions with the industry and officials from the Department of Finance, formed heads were the only item considered within the terms of reference of this inquiry.

6. Formed wire springs, support wires, platform assemblies and steel spans, used in the manufacture of box springs, were deleted from the list of input materials, as they did not constitute an anomaly within the terms of reference of this inquiry.

7. High-pressure paper decorative laminate refers to a foil of plastics backed with paper.

8. The HS tariff item number for metal tack strips was changed from 7317.00.10 to 7326.90.99 with the concurrence of Revenue Canada so as to reflect the description of the product.

9. Steel table slides under HS tariff item No. 7326.90.99 was deleted since it appeared twice in the letters of reference and is a "mounting" properly covered by tariff item No. 8302.42.00.

10. Based on discussions with the industry, a more precise description of a steel drop-leaf hinge (including brass-plated) was established.

11. Based on discussions with the industry, the description was changed from steel pulls and knobs (zinc- or brass-plated) to zinc pulls and knobs (including brass-plated) since the input parts are made of zinc, not steel.

APPENDIX D

LISTS OF SUBMISSIONS

AIR CLEANERS

Finished Product

AAF - Canada, Division of Snyder General Canada Inc.
ABB/Flakt Canada Ltd.
* Airguard Industries
Bionaire Inc.
* Cantech Environmental Systems Inc.
* Cimatec Engineering Inc.
Circul-Aire Inc.
Electro Air Canada Limited/Five Seasons Comfort Limited
* Engineering Dynamics Ltd.
Farr Inc.
* Filterfab Inc.
Honeywell Limited
Hosokawa Micron Ltd.
* Industrial Filter Fabrics Ltd.
* Kraemer Tool & MFG. Co. Ltd.
N.R. Murphy Limited
National General Filter Products Ltd.
Snyder-General Canada Inc.
Temprite Industries Ltd.
* Trion Canada Inc.
Tykron Industries Ltd.
* Wheelabrator Canada Inc.

Parts and Materials

* Albarrie Canada Limited
Alcan Extrusions
Franklin Electric of Canada Ltd.
Freudenberg Nonwovens Inc.
* Fybon Industries Ltd.
General Electric Canada
* Hayes-Dana Inc., Weatherhead Products Division
* Laval Spirotube Inc.
Moteurs Leroy-Somer Canada Ltée
Peninsula Fittings (St. Catharines) Limited
Reynolds Extrusion Company Limited
Spectube Inc.
Stearns Canada Inc.
Telemecanique Canada Ltée/Ltd.

* Completed a short-form questionnaire.

APPENDIX D

LISTS OF SUBMISSIONS

DISPOSABLE DIAPERS

Finished Product

Dafoe & Dafoe Inc.
Health Care Diaper Inc.
Kimberly-Clark Canada Inc.
Procter & Gamble Inc.
Weyerhaeuser Canada Ltd.

Parts and Materials

3M Canada Inc.
Allied Colloids (Canada) Inc.
Blarek Inc.
Cryovac Division, W.R. Grace & Co. of Canada Ltd.
Du Pont Canada Inc.
Fasson Canada Inc.
Stearns Canada Inc.
Veratec (Canada) Inc.

DETERGENTS & HOUSEHOLD CLEANERS

Finished Product

Cartier Chemicals Ltd.
Chempac Powder, a Division of CCL Industries Inc.
Church & Dwight Ltd./Ltée
Dustbane Products Ltd.
Javex Manufacturing Inc.
Lever Brothers Limited
Procter & Gamble Inc.
Van Water & Roger Ltd., Subsidiary of Univar

Parts and Materials

Albright & Wilson Americas, Division of Tenneco Canada Inc.
General Chemical Canada Ltd.

APPENDIX D

LISTS OF SUBMISSIONS

PRESSURE VESSELS

Finished Product

Alberta Pressure Vessel Manufacturers' Association
Alo Canada Inc.
Andrus & Foster Hydraulics Ltd.
Arthur S. Leitch Company Limited, The
Babcock & Wilcox Canada
Bas-Kim Industries Ltd.
Canadian Erectors Limited
Canadian Tool & Die Ltd.
Cessco Fabrication & Engineering Limited
CHEVMA (The Canadian Heat Exchanger and Vessel Manufacturers' Association)
Foster Wheeler Limited
Hayes-Dana (Québec) Inc.
Horton CBI Limited
Koch Engineering Company Ltd.
Leon-Ram Enterprises Inc.
Miller Fluid Power (Canada) Ltd.
O'Connor Tanks Limited
Patterson Industries (Canada) Limited
S.A. Armstrong Limited
Sleegers Engineering Inc.
Spotton Inc.
* Ultra Metal Inc.

Parts and Materials

Adtek Pipe & Tube
Algoma Steel Corporation Limited, The
Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc.
Atlas Alloys, A Division of Rio Algom Limited
Atlas Stainless Steels, Division of Sammi Atlas Inc.
Canadian Steel Service Centre Institute
C.E. MacPherson Company
Clark, Kennedy Co. Limited
Conrex Steel Ltd.
Dofasco Inc.
Drummond McCall Inc.
Edmonton Exchanger & Manufacturing Ltd.
Ellett Copper & Brass, Division of Ellwood Properties Ltd.
ESNA Fasteners Inc.
Grinnell Corporation of Canada Ltd.
H. Paulin & Co. Limited
Ipsco Inc.
Jannock Steel Operations
Manitoba Rolling Mills, Division of MRM Steel Ltd.
Quality Tube Supply Ltd.
Samuel, Son & Co., Limited
Sandvik Tube, Division of Sandvik Canada Inc.
Sidbec-Dosco Inc.
Sonco Steel Tube Division, Ferrum Inc.
Standard Tube Canada Inc.
Stelco Inc.
Tyco Laboratories, Inc.
Union Drawn Steel Company Limited
Wolverine Tube (Canada) Inc.

* Completed a short-form questionnaire.

APPENDIX D

LISTS OF SUBMISSIONS

FURNITURE

Finished Product

Accro Furniture Industries, Division of Acme Chrome Furniture Ltd.
* Allsteel Canada, Division of Allsteel Inc.
* Ambassador Furniture Ltd.
Arcese Brothers Furniture Limited
Association des fabricants de meubles du Québec Inc.
Atlantic Furniture Manufacturing Ltd.
BNI International Inc.
* Brentwood Furniture Inc.
Canadian Council of Furniture Manufacturers
* Ducan Industries (1977) Ltd.
* Dutailier Inc.
Dynasty Furniture
* Dynasty Wood Products
Jeffrey-Craig Limited
Kaufman of Collingwood
King Koil Sleep Products, Division of Bedford Furniture Industries Inc.
Kroehler Furniture Co., Division of Strathearn House Group Limited
* Lacasse Inc.
Les Industries A.P. Inc.
* Magnussen/Presidential Furniture
Meubles Daveluyville Ltée
Meubles Laurier Ltée
Palliser Furniture
Parkland Furniture Mfg. Ltd.
* Pro-Meubles Inc.
* Quality Bed and Spring Ltd.
* Regal Furniture Mfg.
Sealy Canada Ltd./Ltée
* Shermag Inc.
Simmons Limited
Sklar-Peppler Inc.
* SMED Manufacturing Inc.
* Star Bedding Products (1986) Limited
Steelcase Canada Ltd.

Parts and Materials

* Almatex Inc.
Associated Tube Industries, a Division of Samuel Manu-Tech Inc.
* Canada Wood Specialty Co., The
* Canada Woodtape Inc.
Canadian Tack & Nail Ltd.
Canadian General-Tower Limited
* Canplast Inc.
* Chemcraft Sadolin Inc.
Darcor Castors Inc.
Dominion Textile Inc.
Duchesne & Fils Ltée
Du Pont Canada Inc.
Esso Chemical Canada
* Fraser Fasteners/Div. of Robertson Whitehorse
Geo. Cluthé Manufacturing Company Limited, The
Globe Spring
Globe Stamping Company Limited
* Guardsman Products Limited
H. Paulin & Co. Limited
* Hafner Inc.
Hager Hinge Canada, Ltd.
Ilco Unican Inc., Division of Unican Security Systems Ltd.
ITW Plastiglide, An ITW Canada Inc. Company
Larsen & Shaw Limited
Melet Plastics Inc.
* Mont-Hard (Canada) Inc.
Monterey Textiles Inc.
Morbern Inc.
Newlands Inc.
Nicolet Plastique Ltée
* Precision Small Parts Limited
Primeau Inc.
* Rentex Mills Inc.
* Riverside Brass
Robertson Whitehouse
Sidbec-Dosco Inc.

* Completed a short-form questionnaire.

FURNITURE (continued)

Finished Product

* Strathearn House Group Limited
Strathroy Furniture, Division of Wilfred Karldon Furniture Company Inc.
* The Valley City MFG. Co. Ltd.
* Wild Rose Furniture (Ltd.)

Parts and Materials

Signode Fasteners Inc.
Sonco Steel Tube
* Stanley Hardware, Division of Stanley Canada Inc.
Vanguard Plastics Ltd.
Waterloo Metal Stampings Ltd.

* Completed a short-form questionnaire.

APPENDIX E

COUNSEL OF RECORD

Messrs. Glenn A. Cickello and Brian Rankin Staples Foster International Inc. Ottawa, Ontario	Representing ABB/Flakt Canada Ltd. for air cleaners.
Messrs. John M. Coyne, Ronald C. Cheng and Gregory O. Sommers Osler, Hoskin & Harcourt Ottawa, Ontario	Representing The Algoma Steel Corporation Limited Dofasco Inc. Atlas Stainless Steels, Division of Sammi Atlas Inc. Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc. Ipsco Inc. and Stelco Inc. for pressure vessels.
Mr. Riyaz Dattu McCarthy Tétrault Toronto, Ontario	Representing Kimberly-Clark Canada Inc. for diapers.
Messrs. Eric Hehner and Brian Barr Corporation House Ottawa, Ontario	Representing Albright & Wilson Americas, Division of Tenneco Canada Inc. for detergents.
Mr. J. Alec Macpherson Public Affairs International Ottawa, Ontario	Representing 3M Canada Inc. for diapers.
Mr. Patt MacPherson Corporation House Ottawa, Ontario	Representing Canadian Textiles Institute for air cleaners, diapers and furniture. Morbern Inc. for furniture. Sandvik Tube, Division of Sandvik Canada Inc. for pressure vessels.
Mr. Peter A. Magnus Osler, Hoskin & Harcourt Ottawa, Ontario	Representing Procter & Gamble Inc. for diapers, detergents and household cleaners.

APPENDIX E

COUNSEL OF RECORD (continued)

Mr. John D. Richard Lang Michener Honeywell Wotherspoon Ottawa, Ontario	Representing General Chemical Canada Ltd. for detergents.

APPENDIX F

VISITS TO FIRMS BY TRIBUNAL MEMBERS AND/OR STAFF

COMPANY NAME	MUNICIPALITY	PROVINCE	SECTOR
AIR CLEANERS			
Bionaire Inc.	Lachine	Quebec	Portable air filters
Farr Inc.	Laval	Quebec	Air filters
Honeywell Limited	Toronto	Ontario	Electrostatic air cleaners
Reynolds Extrusion Company Limited	Richmond Hill	Ontario	Aluminum tubes and pipes
DISPOSABLE DIAPERS			
3M Canada Inc.	London	Ontario	Tapes
Blarek Inc.	Brantford	Ontario	Poly films
Kimberly-Clark Canada Inc.	Ste-Hyacinthe	Quebec	Disposable diapers
Procter & Gamble Inc.	Toronto	Ontario	Disposable diapers
Veratec (Canada) Inc.	Toronto	Ontario	Nonwoven material
DETERGENTS & HOUSEHOLD CLEANERS			
Albright & Wilson Americas, Division of Tenneco Canada Inc.	Port Maitland	Ontario	Phosphates
Chempac Powder, a Division of CCL Industries Inc.	Toronto	Ontario	Automatic dishwasher detergents
General Chemical Canada Ltd.	Amherstburg	Ontario	Soda ash
General Chemical Canada Ltd.	Toronto	Ontario	Soda ash

APPENDIX F

VISITS TO FIRMS BY TRIBUNAL MEMBERS AND/OR STAFF

COMPANY NAME	MUNICIPALITY	PROVINCE	SECTOR
DETERGENTS & HOUSEHOLD CLEANERS (cont.)			
Procter & Gamble Inc.	Toronto	Ontario	Detergents and household cleaners
PRESSURE VESSELS			
A.J. Forsyth	Vancouver	British Columbia	Steel service centre
Associated Tube Industries,Division of Samuel Manu-Tech Inc.	Markham	Ontario	Tube producer
Bas-Kim Industries Ltd.	London	Ontario	Heat exchangers and pressure vessels
Canadian Erectors Limited	Calgary	Alberta	Heat exchangers
Ellett Copper & Brass, Division of Ellwood Properties Ltd.	Vancouver	British Columbia	Steel service centre
Exchanger Industries Ltd.	Calgary	Alberta	Heat exchangers
Foster Wheeler Limited	Niagara-On-The Lake	Ontario	Feedwater heaters & condensers
Grinnell Corporation of Canada Ltd.	Toronto	Ontario	Fittings supplier
Hayes-Dana (Québec) Inc.	St-Wenceslas	Quebec	Double-acting hydraulic cylinders
Ipsco Inc.	Regina	Saskatchewan	Pipe and tube producer
Isko Heat Exchangers Ltd.	Montréal	Quebec	Heat exchangers

APPENDIX F

VISITS TO FIRMS BY TRIBUNAL MEMBERS AND/OR STAFF

COMPANY NAME	MUNICIPALITY	PROVINCE	SECTOR
PRESSURE VESSELS (cont.)			
Koch Engineering Company Ltd.	Toronto	Ontario	Heat exchangers
Leon-Ram Enterprises Inc.	East-Yorkton	Saskatchewan	Double-acting hydraulic cylinders
Miller Fluid Power (Canada) Ltd.	Mississauga	Ontario	Double-acting hydraulic cylinders
S.A. Armstrong Limited	Scarborough	Ontario	Pressure vessels and heat exchangers
Sandvik Tube, Division of Sandvik Canada Inc.	Arnprior	Ontario	Tube producer
Spotton Inc.	Toronto	Ontario	Double-acting hydraulic cylinders
Unifin International	London	Ontario	Heat exchangers and pressure vessels
FURNITURE			
Acme Chrome Furniture Ltd.	Winnipeg	Manitoba	Household, office and institutional furniture
Amerock Company	Meaford	Ontario	Kitchen and bathroom cabinet hardware
Amisco (Les industries) Ltée	L'Islet	Quebec	Household, office and institutional furniture
Arcese Brothers Furniture Limited	Toronto	Ontario	Wooden household furniture
BNI International Inc.	Montréal	Quebec	Office furniture

APPENDIX F

VISITS TO FIRMS BY TRIBUNAL MEMBERS AND/OR STAFF

COMPANY NAME	MUNICIPALITY	PROVINCE	SECTOR
FURNITURE (cont.)			
Birchwood Furniture 1984 Ltd.	Winnipeg	Manitoba	Household furniture
Clément Roy Inc.	La Durantaye	Quebec	Household and office furniture
El Ran Furniture Ltd.	Montréal	Quebec	Household furniture
Enterprises Sommex Ltée	Cap-de-la-Madelaine	Quebec	Bedding/sofa beds
Global Upholstery	Toronto	Ontario	Office furniture
Globe Spring	Downsview	Ontario	Springs for sofa-bed mattresses
Globe Stamping Company Limited	Kitchener	Ontario	Metal hardware
Hager Hinge Canada, Ltd.	Kitchener	Ontario	Builders hardware (hinges)
Hanover Kitchens (Canada) Inc.	Hanover	Ontario	Kitchen cabinets
ITW Plastiglide, An ITW Canada Inc. Company	Concord	Ontario	Plastic hardware
Jeffrey-Craig Limited	Scarborough	Ontario	Office furniture
Jacmoor Manufacturing Ltd.	Waterloo	Ontario	Metal hardware, plastic glides
Larsen & Shaw Limited	Walkerton	Ontario	Furniture hinges
Meubles Laurier Ltée	Laurier Station	Quebec	Household furniture

APPENDIX F

VISITS TO FIRMS BY TRIBUNAL MEMBERS AND/OR STAFF

COMPANY NAME	MUNICIPALITY	PROVINCE	SECTOR
FURNITURE (cont.)			
Morigeau (Meubles) Ltée	Saint-François	Quebec	Household furniture
Nicolet Plastique Ltée	Nicolet	Quebec	Plastic hardware
Palliser Furniture	Winnipeg	Manitoba	Household furniture
Regal Furniture Mfg.	Winnipeg	Manitoba	Household furniture
Rive Sud (Les industries) Ltée	Ste-Croix	Quebec	Household and office furniture
Simmons Limited	Mississauga	Ontario	Mattresses/springs
Sklar-Peppler Inc.	Hanover	Ontario	Wooden household furniture
Steelcase Canada Ltd.	Markham	Ontario	Office furniture
The Geo. Cluthé Manufacturing Company Limited	Waterloo	Ontario	Plastic glides
Unican Security Systems Ltd.	Montréal	Quebec	Metal hardware
Waterloo Metal Stampings Ltd.	Kitchener	Ontario	Drawer slides

APPENDIX G

TRIBUNAL STAFF

		Function/Subject
I	**RESEARCH BRANCH**	
	Directors	
	Ron Erdmann	Executive Director
	Sandy Greig	Project Director
	Managers	
	Ken Besharah*	Detergents and Household Cleaners
	Audrey Chapman	Disposable Diapers and Air Cleaners
	Richard Cossette	Pressure Vessels
	Don Shires	Furniture
	Research Officers & Economists	
	Doug Allen	Air Cleaners
	Paul Berlinguette*	Furniture
	Rick Cameron	Tariffs and Economics
	Peter Rakowski	Pressure Vessels
	Statistics	
	Sonia McEachern	
	Michael Meuse*	
	Gilles Richard	
	Administrative Support	
	Isabelle Bourdeau*	
	Joanne Yelle	

* Temporary or secondment agreement.

APPENDIX G

TRIBUNAL STAFF

		Function/Subject
II	**SECRETARIAT**	
	Secretary	
	Robert J. Martin	Secretary
	Michel Granger	Deputy Secretary
	Registry	
	Nicole Pelletier	Assistant Secretary and Registrar
	Janet Rumball	Scheduling and Hearings Officer
	Paul Davies	
	Editing & Publishing	
	Manon Carpentier	Chief Editor
	Lynne Assad	Editor
	Monique Henri	Editor
	Word Processing Unit	
	Danielle Lefebvre	Information Processing Supervisor
	Michelle Dupont	
	Linda Kirkwood	
	Danielle Matchem	
	Linda McCreath	
	Library	
	Lisa McPhail	
	Records Office	
	Lucie Cyr	

APPENDIX G

TRIBUNAL STAFF

		Function/Subject
II	**SECRETARIAT (cont.)**	
	Finance	
	Johanne Grégoire	
III	**LEGAL SERVICES**	
	Louise Sabourin-Hébert, Q.C.	General Counsel

LE TRIBUNAL
CANADIEN
DU COMMERCE
EXTÉRIEUR

CANADA

UNE ENQUÊTE CONCERNANT LES ANOMALIES TARIFAIRES

octobre 1990

SAISINE N° MN-90-001

UNE ENQUÊTE CONCERNANT LES ANOMALIES TARIFAIRES

TRIBUNAL CANADIEN DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Le Tribunal canadien du commerce extérieur est un organisme quasi-judiciaire indépendant qui relève du Parlement par l'entremise du ministre des Finances. Il a été créé le 31 décembre 1988 en vertu de la *Loi sur l Tribunal canaei n eu comm rc xtéri ur.* Le Tribunal entend des appels des décisions de Revenu Canada, Douanes et Accise, en matière de douanes et de taxes de vente et d'accise. Le Tribunal rend des conclusions à savoir si l'importation de marchandises qui font l'objet de dumping cause un préjudice sensible à la production canadienne de marchandises similaires. Il mène aussi des enquêtes de mesures de sauvegarde contre les importations à la demande du gouvernement ou des producteurs nationaux. En dernier lieu, le Tribunal agit, à la demande du gouvernement, presque en qualité de commission d'enquête permanente autorisée à effectuer des recherches, à tenir des audiences publiques et à faire rapport sur toutes questions relatives aux intérêts économiques, commerciaux ou tarifaires du Canada.

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez écrire au Secrétaire, 365, avenue Laurier ouest, Ottawa (Ontario) K1A 0G7.

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990
N° de cat. F43-1/1990-001
ISBN 0-662-57831-7

AVANT-PROPOS

Le ministre des Finances a demandé au Tribunal d'enquêter sur les effets qu'ont sur les entreprises canadiennes certaines anomalies du calendrier de retrait progressif des tarifs en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ). Le Ministre a aussi demandé au Tribunal de recommander des façons de corriger ces anomalies.

Au cours de notre enquête, nous avons eu l'occasion d'entendre des représentants d'entreprises de toutes les régions du pays et d'un large éventail de secteurs manufacturiers. Dans nombre de cas, nous avons visité des usines. Nous nous sommes familiarisés avec les produits visés par l'enquête et avec leur fabrication. Nous avons discuté avec des gens d'affaires de la question des anomalies et d'autres enjeux qui affectent les milieux d'affaires au Canada. Ces visites nous ont impressionnés par le dynamisme que nous avons constaté dans l'industrie canadienne et par les démarches qu'elle entreprend afin de s'adapter à un marché nord-américain plus ouvert.

Pour exécuter notre mandat, nous avons surtout effectué des sondages et analysé les opinions des producteurs des industries affectées. Nous avons communiqué avec plus de 500 producteurs à qui nous avons demandé de nous soumettre des présentations sur la question des anomalies. Les parties publiques des présentations ont été mises à la disposition des intéressés qui ont pu les analyser et y répondre. Les renseignements confidentiels et l'évaluation qu'en a faite le personnel du Tribunal ont été mis à la disposition des avocats inscrits qui ont pu les examiner et y répondre. Nous croyons que ce processus transparent nous a permis de présenter au Ministre des recommandations solides et très informées.

Nous remercions les quelque 180 entreprises qui ont répondu à notre demande de présentations. Nous remercions aussi les avocats qui ont participé à cette enquête et qui nous ont encouragés durant toute l'opération à garder le dossier aussi ouvert et transparent que possible. Nous remercions enfin le personnel du Tribunal pour son excellent travail et son dévouement.

Membre présidant : Robert J. Bertrand, c.r.

Membre : John C. Coleman

Membre : W. Roy Hines

Membre : Charles A. Gracey

1. Portée

Ces recommandations s'appliquent aux tarifs prévus à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ) sur les pièces et les matières utilisées dans la fabrication de purificateurs d'air, de couches jetables, de détergents et de produits d'entretien ménager, d'appareils sous pression et de meubles.

Les recommandations affectent 43 produits et environ 246 millions de dollars. Ceci inclut 153 millions de dollars de commerce transfrontière et 93 millions de dollars de commerce au pays. En 1993, elles devraient entraîner des économies de 10,3 millions de dollars pour les fabricants de produits finis, dont 6,4 millions de dollars représentent des économies de droits directs.

2. Recommandations principales

Les anomalies tarifaires sur les matières intrantes suivantes causent ou sont susceptibles de causer des problèmes économiques aux producteurs de produits finis. Les avantages des mesures correctives l'emportent sur les coûts. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait progressif des tarifs ALÉ sur les produits intrants suivants.

Purificateurs d'air

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les agents non tissés faits de mélanges de coton et de polyester qui entrent directement dans la fabrication de purificateurs d'air, pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible.

Couches jetables

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les matières non tissées, les pellicules de polyéthylène et de polypropylène et les rubans qui entrent directement dans la fabrication de couches jetables, de même que sur les sacs de polyéthylène utilisés pour emballer les couches jetables, pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993.

Détergents pour lave-vaisselle automatiques

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur le carbonate de disodium et sur les tripolyphosphates de sodium qui entrent directement dans la fabrication de détergents pour lave-vaisselle automatiques, pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993.

Appareils sous pression

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les tubes en acier au carbone étirés à froid sans soudure (en «U»), les tubes en acier inoxydable étirés à froid sans soudure (en «U») et les tubes en acier inoxydable ferritique étirés à froid sans soudure qui entrent directement dans la fabrication de réchauffeurs d'eau d'alimentation, pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible.

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les tubes en acier inoxydable austénitique soudés (en «U») qui entrent directement dans la fabrication de réchauffeurs d'eau d'alimentation, pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993.

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les ouvrages plats en titane et les tubes en titane qui entrent directement dans la fabrication de condenseurs, pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible.

Meubles

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression qui entrent directement dans la fabrication de meubles, pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible.

3. Recommandations secondaires

a) Correction des retombées sur les producteurs d'intrants

L'accélération du retrait progressif des tarifs sur les produits suivants réduirait le coût de la correction des anomalies pour les producteurs de matières intrantes du Canada. Sauf dans le cas de l'acide phosphorique, les recommandations élimineraient aussi les anomalies secondaires découlant de la correction des anomalies initiales. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait progressif des tarifs ALÉ sur l'acide phosphorique et, de plus, à condition que ce soit acceptable sur le plan administratif, sur les autres produits.

Couches jetables

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les pellicules de polyéthylène et de polypropylène qui entrent directement dans la fabrication des rubans de couches jetables, pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993.

Détergents pour lave-vaisselle automatiques

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur l'acide phosphorique, de classe non agricole, pour qu'il soit «en franchise» dès que possible.

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur le carbonate de disodium qui entre directement dans la fabrication des tripolyphosphates de sodium utilisés dans les détergents pour lave-vaisselle automatiques, pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993.

Appareils sous pression

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les ouvrages en acier inoxydable austénitique en feuilles et en bandes qui entrent directement dans la fabrication de tubes en acier inoxydable austénitique soudés en «U» pour réchauffeurs d'eau d'alimentation, pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993.

b) Réduction accélérée des tarifs lorsqu'il n'y a aucune production au Canada ou lorsque les producteurs ne s'y opposent pas

Les anomalies tarifaires sur les intrants suivants ne causent pas et ne sont pas susceptibles de causer de problèmes économiques aux producteurs des produits finis. Dans le cas de ces produits, toutefois, aucun producteur au Canada n'a été identifié, ou aucun producteur du Canada ne s'est opposé au retrait accéléré des tarifs. Le Tribunal attire l'attention du ministre des Finances sur ces cas et l'encourage à supprimer ces anomalies à condition que leur disparition n'entraîne pas de coûts administratifs excessifs pour les utilisateurs ou pour le gouvernement.

Purificateurs d'air

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les moteurs de 1/12 hp qui entrent directement dans la fabrication des purificateurs d'air, pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible.

Meubles

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les glissières à fermeture pour bouts de tubes de chaises (en laiton, en nickel, thermotraitées), les boutons en fibre et en métal, les tubes décoratifs plaqués de laiton, les tubes en acier inoxydable, les anneaux et ferrures en acier (plaqués de laiton), les clous d'ameublement en laiton, les roulettes en métal (plaquées de zinc ou de laiton), les tiges décoratives plaquées de laiton, les entrées de serrure en acier (plaquées de zinc), les loquets en acier et les plaques en laiton pour prévenir les éraflures qui entrent directement dans la fabrication de meubles, pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible.

Il faudrait accélérer la réduction des tarifs sur les bandes de punaises en métal pour rembourrage, les glissières de table en acier, le ruban de PVC avec colle pour décorer les meubles, les moulures décoratives en plastique, les dispositifs de rétention pour intercalaires de tiroirs en plastique, les rondelles en plastique, les poignées en plastique, les glissières en plastique, les ouvrages en bois tourné et sculpté, et les poignées et les boutons en zinc (y compris ceux plaqués de laiton), qui servent directement dans la

fabrication de meubles, pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993.

4. Mise en vigueur

L'expression «dès que possible» devrait être interprétée dans le contexte de la demande du Ministre au Tribunal de lui faire rapport «au plus tard le 15 octobre 1990 afin que, au besoin, ses recommandations puissent être incorporées à la prochaine série de négociations avec les États-Unis au sujet de l'accélération éventuelle des réductions tarifaires en vertu de l'ALÉ», qui, selon le Tribunal, sera mis en vigueur au cours de l'année 1991.

5. Rythme de la mise en vigueur

Dans le cas des tarifs dont on accélérerait le retrait pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993, le Tribunal recommande trois réductions annuelles égales (i.e., dès que possible en 1991, le 1er janvier 1992 et le 1er janvier 1993) du taux tarifaire ALÉ existant de 1990.

6. Mesures bilatérales

Ces recommandations ne dépendent pas de la conclusion d'une entente bilatérale. Dans certains cas, toutefois, les possibilités d'exportation pourraient atténuer les coûts qu'entraînerait pour les producteurs d'intrants la correction de l'anomalie. C'est particulièrement vrai dans le cas des matières non tissées et des rubans qui entrent dans la fabrication de couches jetables, et des bandes de punaises en métal pour rembourrage, du ruban de PVC avec colle pour décorer les meubles, des moulures en plastique décoratives, des dispositifs de rétention pour intercalaires de tiroirs en plastique, des rondelles en plastique, des poignées en plastique et des glissières en plastique qui entrent dans la fabrication de meubles.

7. Recommandations détaillées

Les recommandations détaillées du Tribunal sur les tarifs sont groupées à l'annexe C sur laquelle est basé ce sommaire des recommandations.

1. Introduction

Le ministre des Finances a demandé au Tribunal de recommander au gouvernement des façons de corriger certaines anomalies dans le calendrier de retrait progressif des tarifs prévu à l'ALÉ. Aux fins de cette enquête, il y a anomalie tarifaire lorsque les tarifs sur des produits finis sont retirés plus rapidement que les tarifs sur les pièces et les matières intrantes importées pour les fabriquer.

Cette enquête de grande envergure a duré un peu plus de quatre mois. Elle a porté sur des produits finis de 5 industries : les purificateurs d'air, les couches jetables, les détergents et les produits d'entretien ménager, les appareils sous pression et les meubles. Les pièces et les matières intrantes connexes représentaient plus de 80 produits de tout un éventail d'industries, notamment celles de l'acier, des tubes, de la quincaillerie, du textile, du plastique et des produits chimiques.

Nous avons effectué l'enquête en analysant des présentations écrites. Nous avons communiqué avec plus de 500 entreprises que nous avons invitées à nous soumettre des présentations sur la question des anomalies. Afin d'aider les entreprises, le personnel du Tribunal a préparé un guide de présentations, dans lequel on explique les renseignements sur les prix, les coûts de production, l'emploi et l'investissement dont avait besoin le Tribunal pour présenter des recommandations équitables et bien informées. Nous avons visité plus de 60 entreprises dans le cadre de l'enquête et ces visites nous ont fourni une connaissance personnelle des produits et des industries visés par l'enquête.

Nous avons essayé de rendre l'opération aussi ouverte, rapide et peu coûteuse que possible. Les parties publiques des présentations ont été mises à la disposition du grand public qui a pu les analyser et y répondre. Les parties confidentielles, de même que les analyses des avantages et des coûts effectuées par le personnel du Tribunal au sujet de la correction des anomalies tarifaires, ont été mises à la disposition d'avocats indépendants inscrits qui ont pu les examiner et y répondre. Ainsi, on a remis en question et vérifié les renseignements contenus dans chaque présentation et dans les analyses du personnel du Tribunal.

2. Enjeux de l'industrie

Pour certaines industries, la question des anomalies tarifaires était litigieuse. Des producteurs de produits finis ont affirmé que les anomalies tarifaires les désavantageaient, sur le plan de la concurrence, face aux importations américaines. Certains fabricants ont demandé comment on pouvait s'attendre à ce qu'ils fassent concurrence à des importations en franchise de droits alors qu'ils devaient encore payer des droits sur les intrants qu'ils importaient des États-Unis pour fabriquer les produits en question.

Beaucoup de producteurs canadiens de pièces et de matières connexes ont soutenu qu'on avait imposé à leur industrie le retrait progressif des tarifs sur 10 ans en vertu de l'ALÉ parce qu'il leur faudrait tout ce temps pour s'adapter à la libre concurrence des producteurs américains. Les secteurs de l'acier et du carbonate de sodium anhydre, par exemple, nous ont affirmé que si l'on modifiait maintenant le calendrier de retrait progressif, cela mettrait en danger les plans d'adaptation déjà mis en oeuvre. Certains ont soutenu que même une accélération limitée de la réduction des tarifs selon l'utilisation finale serait difficile à appliquer et encouragerait beaucoup d'autres industries de produits finis, aussi en position d'anomalie, à demander un allégement tarifaire.

Pour d'autres industries, la possibilité d'un retrait accéléré des tarifs sur leurs produits était moins importante. L'industrie du ruban a affirmé avoir déjà tenu compte de l'anomalie tarifaire dans sa stratégie d'établissement des prix des années à venir. L'industrie prévoit accorder des prix de concession compensatoires aux producteurs de couches jetables afin de les aider à affronter la concurrence américaine. Les fabricants d'accessoires en plastique ont reconnu les difficultés qui attendent l'industrie du meuble. Ils ont encouragé le Tribunal à recommander d'accélérer la réduction des tarifs sur les accessoires en plastique si cela pouvait aider l'industrie du meuble.

Au cours de cette enquête, presque toutes les entreprises se sont plaintes des difficultés causées par les taux d'intérêt élevés, la valeur élevée du dollar canadien et le ralentissement de la croissance économique. Dans la plupart des cas, et particulièrement dans celui de l'industrie du meuble, ces facteurs les préoccupaient beaucoup plus que les anomalies tarifaires.

Le tableau qui suit contient des statistiques sommaires sur le coût de l'anomalie pour les industries des produits finis.

3. Types de recommandations

Il y a deux catégories de recommandations principales et secondaires. Les recommandations principales sont basées sur les problèmes économiques constatés et sur la constatation que les avantages des mesures correctives l'emportent sur les coûts. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait progressif des tarifs ALÉ sur ces produits intrants. Ces recommandations ne dépendent pas de l'acceptation, par le gouvernement, des recommandations secondaires.

Il y a deux genres de recommandations secondaires. Dans certains cas, nous avons recommandé d'accélérer les réductions tarifaires afin d'atténuer les retombées sur les producteurs d'intrants de la correction de l'anomalie initiale. Dans d'autres cas, nous avons recommandé d'accélérer les réductions tarifaires lorsque les producteurs d'intrants ne s'y opposent pas ou qu'il n'y a aucune production au Canada. Nous encourageons le Ministre à envisager des mesures correctives dans de tels cas si elles peuvent être mises en oeuvre simplement et à peu de frais, en peu de temps et avec peu d'efforts pour le gouvernement et pour les utilisateurs.

STATISTIQUES SOMMAIRES

Produit fini*	Expéditions intérieures 1989 (en millions de $)	Coût de l'anomalie en 1993 comparé au coût des marchandises vendues (cents/$)	Pièces et matières	Contribution au coût de l'anomalie en 1993 (cents/$)
Couches jetables	400	1,9	Matières non tissées	0,63
			Pellicules	0,57
			Rubans	0,36
			Sacs en polyéthylène	0,34
Détergents pour lave-vaisselle automatiques	moins de 75	2,1	TPPS	1,80
			Carbonate de sodium anhydre	0,30
Appareils sous pression	287	1,5	Tuyaux/tubes	0,64
			Produits laminés à plat en acier	0,42
			Tiges et barres	0,16
			Ouvrages en fer/acier	0,16
			Accessoires et écrous	0,15
Meubles	3 724	0,19	Quincaillerie en plastique	-
			Quincaillerie et produits en métal	-
			Stratifiés décoratifs avec papier	-
			Tissu enduit de vinyle	-
			Teintures et laques	-
			Ouvrages en bois tourné	-

* L'industrie des purificateurs d'air ne figure pas dans ce tableau parce que les renseignements étaient insuffisants.

Source : Analyse des présentations par le Tribunal.

4. Constatations relatives à chaque industrie

a) Purificateurs d'air

Dans le cas des fabricants de purificateurs d'air, l'anomalie ne cause ou ne causera pas de problème économique. On a récemment éliminé une partie importante de l'anomalie tarifaire par l'accélération de réductions et par des décrets de remise de droits. La seule demande d'accélération restante s'appliquait aux moteurs électriques de 1/12 hp. Ce produit n'est pas fabriqué au Canada et nous recommandons de supprimer l'anomalie.

Dans le cas des fabricants de filtres à air, Farr Inc. a un problème économique exceptionnel à cause d'une anomalie tarifaire. Farr importe présentement de sa compagnie mère aux États-Unis un agent à filtre à air breveté assujetti à un taux tarifaire de 19,8 p. 100. L'entreprise peut toutefois importer en franchise de droits des filtres finis contenant un agent non tissé breveté. L'élimination de cette anomalie est un facteur clé dont la direction de Farr tiendra compte lorsqu'elle devra décider si elle doit continuer à produire au Canada ou devenir un centre de distribution de filtres à air. Nous estimons que les avantages que pourrait entraîner la correction de l'anomalie l'emportent sur les retombées possibles sur les concurrents et sur leurs fournisseurs d'intrants. Il faudrait supprimer le tarif sur les agents non tissés faits de mélanges de coton et de polyester qui entrent dans la production de filtres à air.

b) Couches jetables

Beaucoup de fabricants de couches jetables ont déclaré un rendement financier médiocre sur ce produit en 1989. Le coût de l'anomalie tarifaire a contribué à ce rendement médiocre. Nous constatons aussi que le coût de l'anomalie augmente chaque année et atteindra son point culminant en 1993. Conjugué à d'autres facteurs économiques, le coût de l'anomalie pourrait inciter certaines entreprises à réduire des investissements prévus dans leurs usines canadiennes et à importer des couches finies des États-Unis.

Les fabricants de certaines matières intrantes ont reconnu le problème que l'anomalie tarifaire cause à l'industrie canadienne des couches jetables. Ils se sont engagés à aider à maintenir la compétitivité de l'industrie au moyen d'importations en franchise de droits. Même si Blarek Inc. s'est opposée à toute correction tarifaire dans le cas des pellicules de polyéthylène et de polypropylène, et si d'autres compagnies ont exprimé certaines réserves au sujet d'autres matières intrantes, nous estimons que les avantages potentiels pour l'industrie des couches jetables l'emportent sur les retombées négatives qui pourraient affecter les producteurs d'intrants. Nous recommandons d'accélérer le retrait progressif des tarifs sur les matières non tissées, les pellicules de polyéthylène et de polypropylène, les rubans et les sacs de polyéthylène pour couches jetables.

En corrigeant l'anomalie qui s'applique aux rubans qui entrent dans la fabrication de couches jetables, on crée une autre anomalie au sujet des pellicules de polyéthylène et de polypropylène qui entrent dans la production des rubans pour couches. Nous recommandons de corriger aussi cette anomalie.

c) Détergents et produits d'entretien ménager

Même si le mandat de l'enquête portait sur une vaste gamme de produits, on a demandé d'accélérer le retrait des tarifs sur les détergents pour lave-vaisselle automatiques seulement. On a déterminé que deux matières intrantes, les tripolyphosphates de sodium (TPPS) et le carbonate de disodium (carbonate de sodium anhydre), posaient un problème et l'on a demandé d'accélérer le retrait progressif des tarifs sur ces intrants. Les éléments de preuve ont démontré que le principal fabricant de détergents pour lave-vaisselle automatiques au Canada, Chempac Powder, a connu des problèmes qui, toutefois, découlaient en grande partie de facteurs autres que l'anomalie. De plus, dans la mesure où l'existence de l'anomalie pourrait avoir contribué aux problèmes économiques du producteur, l'impact de l'anomalie a été compensé en grande partie par des prix de concession accordés par le fournisseur de tripolyphosphates de sodium.

Nous sommes toutefois persuadés que l'anomalie contribuera considérablement aux problèmes économiques futurs de Chempac Powder. Rien ne garantit que Chempac Powder continuera de bénéficier des prix de concession dont elle a besoin pour continuer de produire des détergents pour lave-vaisselle automatiques au Canada.

Les avantages de la mesure corrective l'emportent sur les coûts. La mesure corrective entraînera une faible réduction du revenu net de General Chemical Canada Ltd. On peut en atténuer l'impact sur Albright & Wilson Americas de la façon suggérée ci-dessous. Nous recommandons donc d'accélérer le retrait progressif des tarifs sur les tripolyphosphates de sodium et le carbonate de disodium utilisés dans les détergents pour lave-vaisselle automatiques.

L'accélération du retrait progressif des tarifs sur l'acide phosphorique de classe non agricole réduirait le coût pour Albright & Wilson de la correction de l'anomalie et c'est ce que nous recommandons. Le Tribunal reconnaît aussi qu'en corrigeant l'anomalie initiale, on créerait une autre anomalie dans le cas du carbonate de disodium qui entre dans la fabrication des tripolyphosphates de sodium utilisés à leur tour dans la production de détergents pour lave-vaisselle automatiques. Nous recommandons une correction dans ce cas aussi.

d) Appareils sous pression

Dans le cas des réchauffeurs d'eau d'alimentation et des condenseurs, le Tribunal constate que l'anomalie tarifaire pourrait causer des problèmes économiques au seul producteur du Canada, soit Foster Wheeler Limited. Dans la fabrication sur mesure de biens d'équipement de cette nature, un contrat peut dépendre d'écarts de prix très minces. Le coût de l'anomalie est un facteur qui désavantage Foster Wheeler face à la concurrence des entreprises américaines.

Nous recommandons d'accélérer le retrait des tarifs sur les intrants de tubes en acier inoxydable et au carbone et de tubes et d'ouvrages plats en titane comme l'a demandé Foster Wheeler.

Comme Foster Wheeler achète la majeure partie des matières dont elle a besoin aux États-Unis, le retrait accéléré des tarifs n'aurait qu'un impact limité sur le producteur d'intrants canadien - Associated Tube Industries (ATI). Pour ATI, le retrait accéléré des tarifs n'affecterait que la production de tubes en acier inoxydable austénitique soudés en «U». L'entreprise devrait pouvoir supporter l'effet du retrait sur ses recettes et ses profits nets. En corrigeant l'anomalie pour Foster Wheeler, on placerait ATI dans une position d'anomalie en ce qui a trait à ses achats d'ouvrages en acier inoxydable austénitique en feuilles et en bandes. Le Tribunal recommande de supprimer aussi cette anomalie.

Dans le cas des appareils sous pression (définition étroite), des échangeurs de chaleur et des cylindres hydrauliques à double mouvement, rien ne prouve que les anomalies causent ou sont susceptibles de causer des problèmes économiques aux producteurs de ces industries. Les bénéfices ont été bons. Les ventes, selon certaines entreprises, sont à la hausse. Le taux de réponse à notre demande de présentations a été faible, ce qui indique que la question n'avait rien d'urgent. Par ailleurs, les principaux fournisseurs d'intrants se sont opposés vivement aux accélérations. C'est pourquoi nous ne recommandons aucune modification au calendrier de retrait progressif des tarifs sur les pièces intrantes utilisées dans ces produits finis.

e) Meubles

L'industrie du meuble connaît des problèmes pour toutes sortes de raisons, notamment les taux d'intérêt élevés, la force du dollar canadien et la concurrence accrue des importations américaines. De 50 à 60 fabricants de meubles ont fermé leurs portes ou réduit considérablement leur production depuis 18 mois. Un certain nombre de compagnies sont déménagées aux États-Unis afin de profiter des coûts de production plus faibles et de se rapprocher de leurs clients américains éventuels. En général, les fabricants de meubles ne comptent pas le coût de l'anomalie tarifaire parmi leurs préoccupations principales. On ne considère pas comme importante la réduction de coûts qui pourrait découler de la correction de l'anomalie sur les articles de quincaillerie, les matières de finition et les fixations.

L'accélération du retrait progressif des tarifs sur des intrants particuliers intéresse néanmoins quelques compagnies. Dans un cas, celui des stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression, nous estimons que l'anomalie tarifaire cause des difficultés économiques et que les avantages de la mesure corrective l'emportent sur ses coûts. Nous recommandons d'accélérer le retrait progressif des tarifs sur les stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression.

Notre analyse confirme la position de l'industrie qui affirme que le coût de l'anomalie n'est pas critique. Nous avons toutefois identifié plus de 20 intrants qui ne sont pas fabriqués au Canada ou qui ne suscitent aucune objection en ce qui concerne le retrait accéléré des tarifs. Nous encourageons le Ministre à

envisager de prendre des mesures correctives dans ces cas à condition que la solution n'entraîne pas de coûts administratifs excessifs pour les utilisateurs ou pour le gouvernement.

TABLE DES MATIÈRES

Page

AVANT-PROPOS i

RECOMMANDATIONS iii

SOMMAIRE vii

CHAPITRE I - INTRODUCTION

1. Mandat 1
2. Interprétation du mandat 2
   a) Problème économique 2
   b) Analyse des avantages et des coûts 3
   c) Définition du produit 6
3. Types de recommandations 7
4. Organisation de l'enquête 7
5. Contenu du rapport 8

CHAPITRE II - PURIFICATEURS D'AIR

1. Introduction 10
   a) Définition du produit 10
   b) Portée de l'enquête 10
2. Purificateurs d'air électroniques 11
   a) Définition du produit 11
   b) Portée de l'enquête 12
   c) Résumé des présentations 12
   d) Analyse et conclusion 14
3. Filtres à air 14
   a) Définition du produit 14
   b) Portée de l'enquête 14
   c) Résumé des présentations 15
   d) Analyse et conclusion 16
4. Recommandations 17
   a) Recommandation principale 17
   b) Recommandation secondaire 17

CHAPITRE III - COUCHES JETABLES

1. Introduction 19
   a) Définition du produit 19
   b) Portée de l'enquête 19

Page

CHAPITRE III - COUCHES JETABLES (suite)

2. Produits finis 20
   a) Aperçu 20
   b) Résumé des présentations 21
3. Matières intrantes 21
   a) Résumé des présentations 21
      (i) Matières non tissées 21
      (ii) Pellicules de polyéthylène et de polypropylène 22
      (iii) Rubans 23
      (iv) Sacs de polyéthylène 24
4. Analyse 24
5. Conclusion 28
6. Recommandations 30
   a) Recommandations principales 30
   b) Recommandation secondaire 31
   c) Mesures bilatérales 31

CHAPITRE IV - DÉTERGENTS ET PRODUITS D'ENTRETIEN MÉNAGER

1. Introduction 33
2. Produits finis 35
   a) Aperçu 35
   b) Résumé des présentations 35
3. Matières intrantes 37
   a) Résumé des présentations 37
      (i) Phosphates 37
      (ii) Carbonate de sodium anhydre 38
4. Analyse 39
5. Conclusion 43
6. Recommandations 43
   a) Recommandations principales 43
   b) Recommandations secondaires 44

CHAPITRE V - APPAREILS SOUS PRESSION

1. Introduction 45
   a) Portée de l'enquête 45
2. Réchauffeurs d'eau d'alimentation et condenseurs 47
   a) Produits finis 47
      (i) Définition des produits 47
      (ii) Aperçu 47
      (iii) Résumé de la présentation 47
   b) Matières intrantes 48
      (i) Aperçu 48
      (ii) Résumé de la présentation 48
   c) Analyse 49
   d) Conclusion 52

Page

CHAPITRE V - APPAREILS SOUS PRESSION (suite)

3. Appareils sous pression, échangeurs de chaleur et cylindres hydrauliques à double mouvement 53
   a) Produits finis 53
      (i) Définition des produits 53
      (ii) Aperçu 53
      (iii) Résumé des présentations 54
   b) Matières intrantes 55
      (i) Introduction 55
      (ii) Aperçu et présentations - Ouvrages en acier laminé à plat 55
      (iii) Aperçu et présentations - Tubes et tuyaux 57
      (iv) Aperçu et présentations - Ouvrages en fer ou en acier .. 58
      (v) Aperçu et présentations - Barres et tiges 59
      (vi) Aperçu et présentations - Raccords de tubes et de tuyaux en fer-acier 59
      (vii) Aperçu et présentations - Écrous 59
   c) Analyse 60
   d) Conclusion 62
4. Recommandations 63
   a) Recommandations principales 63
   b) Recommandation secondaire 64

CHAPITRE VI - MEUBLES

1. Introduction 65
   a) Définition du produit 65
   b) Portée de l'enquête 66
      (i) Industrie du meuble 66
      (ii) Industries des pièces et des matières intrantes 67
2. Produits finis 68
   a) Aperçu 68
   b) Résumé des présentations 69
      (i) Présentations favorables à l'accélération 69
      (ii) Présentations faisant état d'un impact minimal de l'accélération 71
      (iii) Autres considérations 72
3. Pièces et matières intrantes 73
   a) Aperçu 73
   b) Résumé des présentations 73
      (i) Teintures et laques 73
      (ii) Quincaillerie en plastique 74
      (iii) Tissu enduit de vinyle 74
      (iv) Stratifiés décoratifs avec papier 75
      (v) Ouvrages en bois tourné 75
      (vi) Tubes en acier 75
      (vii) Fixations en acier 75

Page

CHAPITRE VI - MEUBLES (suite)

(viii) Ressorts pour matelas de sofas-lits 76
(ix) Quincaillerie en métal 76
(x) Boutons (métal, fibre) 77
4. Analyse 77
5. Conclusions 80
6. Recommandations 81
a) Recommandations principales 81
b) Recommandations secondaires 81
c) Mesures bilatérales 82

ANNEXE

A. Lettre de saisine, le 22 mai 1990 84
B. Addendum à la lettre de saisine, le 1er juin 1990 86
C. Recommandations tarifaires du Tribunal 87
D. Listes des présentations 106
E. Avocats constitués au dossier 111
F. Visites d'entreprises par les membres et le personnel du Tribunal 113
G. Personnel du Tribunal 120

CHAPITRE I

INTRODUCTION

1. Mandat

Le mandat de l'enquête découle de la première ronde de négociations entre le Canada et les États-Unis au sujet des réductions accélérées de tarifs en vertu de l'ALÉ. Au début du 1989, les gouvernements canadien et américain invitèrent les parties intéressées à présenter des demandes de retrait accéléré des tarifs ALÉ sur certains produits en particulier. À la suite de négociations, on s'est entendu sur 400 articles maintenant visés par des réductions tarifaires plus rapides qu'on ne l'avait prévu à l'origine dans l'ALÉ.

Au cours de l'exercice, certaines entreprises canadiennes ont indiqué que les taux de droits sur les produits qu'elles fabriquaient étaient éliminés plus rapidement que les tarifs sur certaines pièces et matières intrantes qu'elles importaient des États-Unis. Ces différences ont été décrites comme des anomalies d'élimination progressive des tarifs. Des entreprises ont demandé qu'on corrige ces anomalies. Dans certains cas, toutefois, on n'a pu s'entendre bilatéralement pour procéder aux accélérations en question parce que «l'appui requis de l'industrie en général» n'existait pas.

Le Ministre a par la suite demandé au Tribunal d'étudier des anomalies tarifaires que lui avaient signalées des fabricants de purificateurs d'air, de couches jetables, de détergents et de produits d'entretien ménager, d'appareils sous pression et de meubles. Le mandat comprend les éléments suivants :

- déterminer si les anomalies tarifaires causent, ou sont susceptibles de causer, des problèmes économiques aux fabricants canadiens de ces produits finis;

- lorsque le Tribunal détermine que les anomalies causent, ou sont susceptibles de causer, de tels problèmes, évaluer les avantages économiques et les coûts (aux fabricants canadiens de produits finis et de pièces et matières connexes) des mesures correctives possibles, comprenant l'accélération bilatérale des réductions tarifaires de l'ALÉ ou la réduction unilatérale des taux de droits; et

- formuler des recommandations sur la démarche que devrait adopter le gouvernement dans chaque cas.

Dans sa lettre de saisine, le ministre demande au Tribunal de lui faire rapport «au plus tard le 15 octobre 1990 afin que, au besoin, ses recommandations puissent être incorporées à la prochaine série de négociations avec les États-Unis au sujet de l'accélération éventuelle des réductions tarifaires en vertu de l'ALÉ».

L'article 19 de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur* permet au Ministre de demander au Tribunal de faire enquête sur des questions tarifaires. Le texte

complet des lettres de saisine du ministre, datées du 22 mai et du 1er juin 1990, est joint au rapport en annexes A et B.

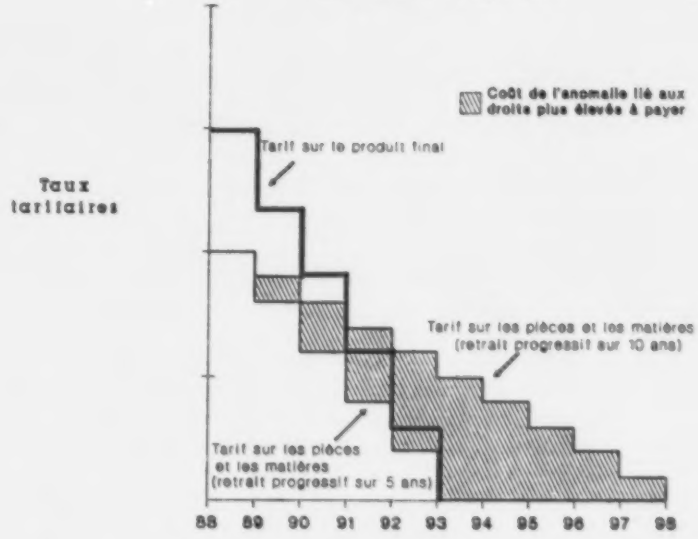
2. Interprétation du mandat

a) Problème économique

Pour s'acquitter de son mandat, le Tribunal doit «déterminer si les anomalies tarifaires causent, ou sont susceptibles de causer, des problèmes économiques aux fabricants canadiens de ces produits finis». À cette fin, il faut d'abord déterminer le coût de l'anomalie pour les producteurs des produits finis et déterminer ensuite si ce coût cause, ou est susceptible de causer, des problèmes économiques.

Aux fins de l'enquête, il y a anomalie tarifaire lorsque des tarifs sur des produits finis sont éliminés plus rapidement, en vertu de l'ALÉ, que les tarifs sur les intrants importés qui entrent dans la fabrication des produits finis en question. Lorsqu'on la compare à une situation où le calendrier de retrait progressif des tarifs sur les produits finis et les intrants est le même, l'anomalie tarifaire constitue alors une dépense d'affaires supplémentaire pour le fabricant des produits finis. Le coût supplémentaire comporte deux composantes, soit des droits plus élevés à payer sur les intrants importés à cause du calendrier plus long de retrait progressif du tarif (voir graphique 1.1), et des prix plus élevés pour les intrants intérieurs parce que le prix des importations américaines exerce moins de pressions sur les producteurs.

Graphique 1.1
Teneur en droits de l'anomalie tarifaire
Le scénario général



La pression exercée par les prix sur le produit fini à cause de la réduction tarifaire en vertu de l'ALÉ ne fait pas partie du coût de l'anomalie. Cette pression exercée par les prix existera, qu'on accélère ou non le retrait des tarifs sur les matières intrantes.

Nous avons interprété l'exigence relative à la cause comme une cause «contributive». Nous n'avons pas jugé que l'examen signifiait que l'anomalie était la seule cause de problèmes économiques ou même, nécessairement, la cause la plus importante. Nous avons jugé seulement qu'elle contribuait ou était susceptible de contribuer d'une façon mesurable et importante aux problèmes économiques.

La mesurabilité établissait un seuil qui devait être atteint avant que nous commencions à examiner l'importance du coût de l'anomalie. La norme relative à la mesurabilité ou au seuil n'était pas arbitraire, mais elle était plutôt fixée par l'industrie elle-même. Si l'industrie ne pouvait mesurer le coût de l'anomalie, ou si elle précisait que la mesure de l'anomalie coûterait plus cher que les avantages possibles de sa correction, nous avons conclu que l'anomalie ne causait pas ou n'était pas susceptible de causer des problèmes économiques à l'industrie.

L'importance du coût de l'anomalie a été analysée pour chaque cas, compte tenu de la position économique et financière actuelle de l'industrie en cause et de ses perspectives d'avenir. On a satisfait au critère du problème économique, par exemple, lorsque nous avons constaté que le coût de l'anomalie causait ou était susceptible de causer une réduction importante du revenu net ou des recettes tirées des ventes. On a aussi satisfait au critère lorsque nous avons constaté que l'anomalie contribuait ou était susceptible de contribuer de façon significative aux décisions d'investissement et d'emploi qui pourraient avoir des retombées négatives sur les milieux d'affaires du Canada.

Nous avons jugé que l'expression «aux fabricants canadiens de ces produits finis», contenue dans le mandat, signifiait qu'un secteur important d'une industrie de produits finis définissable devait connaître ou être susceptible de connaître des problèmes économiques pour satisfaire au critère. Pour identifier les problèmes économiques, il fallait disposer d'une mesure fiable du coût de l'anomalie et du problème économique qu'elle causait ou était susceptible de causer à l'avenir. Il fallait à cette fin obtenir des réponses représentant de 20 à 30 p. 100 des ventes de l'industrie dans le cas des industries à producteurs multiples, et un taux de réponse presque complet (c.-à-d., représentant 100 p. 100 des ventes de l'industrie) dans le cas des industries plus concentrées.

b) Analyse des avantages et des coûts

Dans les cas où nous avons déterminé que les anomalies causaient ou étaient susceptibles de causer des problèmes économiques, notre mandat prévoyait que nous devions «évaluer les avantages économiques et les coûts (aux fabricants canadiens de produits finis et de pièces et matières connexes) des mesures correctives possibles, comprenant l'accélération bilatérale des réductions tarifaires de l'ALÉ ou la réduction unilatérale des taux de droits». L'analyse des avantages et des coûts n'était pas nécessaire à moins qu'on ne constate des problèmes économiques causés par l'anomalie.

Les avantages que pourrait représenter la correction de l'anomalie pour les industries de produits finis ont été mesurés en termes de réductions de coûts.[1] Les réductions comprenaient des réductions de droits directs sur les intrants importés des États-Unis, de même qu'une réduction des prix des intrants présentement achetés sur le marché canadien. Les producteurs d'intrants du Canada peuvent suivre la baisse des prix des importations. Si les fabricants intérieurs ne réduisent pas leurs prix, les fabricants de produits finis peuvent s'approvisionner aux États-Unis. Les réductions de coûts découlant de la correction de l'anomalie pourraient améliorer le rendement financier des industries de produits finis ou pourraient entraîner une baisse des prix des produits finis qui, à son tour, pourrait augmenter les ventes des entreprises en cause. Les décisions d'investissement et d'emploi pourraient aussi être affectées.

On a établi les coûts des mesures correctives possibles en fonction des pertes de recettes des producteurs d'intrants. Ces pertes de recettes étaient liées aux réductions de prix effectuées pour suivre la baisse des prix des importations, ou aux ventes perdues si l'entreprise ne pouvait réduire ses prix. La baisse des recettes d'exploitation peut réduire le rendement financier et, peut-être même, affecter les décisions d'investissement et d'emploi. Ces pertes de recettes peuvent être compensées jusqu'à un certain point par la hausse des ventes des exportations aux États-Unis si le retrait accéléré des tarifs est bilatéral.

Les avantages (baisse des coûts) et les coûts (baisse des recettes) de nos analyses ont été calculés sur la base du retrait accéléré unilatéral de tarifs selon l'utilisation finale. Nous avons par exemple évalué les avantages et les coûts de l'accélération unilatérale sur 5 ans du calendrier de retrait progressif des tarifs sur le carbonate de sodium anhydre et sur les phosphates qui entrent dans la production de détergents pour lave-vaisselle automatiques.

Nous avons adopté la norme de l'accélération unilatérale des réductions tarifaires parce que nous estimons qu'il s'agit là des renseignements réels dont le gouvernement a besoin. Même si elle est supérieure sur le plan économique, la négociation d'accélérations bilatérales et réciproques de réductions tarifaires avec les États-Unis ne peut être garantie. C'est pourquoi nous n'avons présenté aucune recommandation qui dépende de la conclusion d'une entente bilatérale. Nous avons toutefois analysé soigneusement l'amélioration des occasions d'exportation qui découlerait d'une accélération bilatérale et réciproque et nous avons conclu, dans certains cas, que ces occasions réduiraient les coûts de la correction de l'anomalie pour les producteurs d'intrants.

---

1. Dans le cas des avantages et des coûts, nous n'avons tenu compte que des retombées de premier ordre de la correction des anomalies. En ce qui concerne les produits de consommation, par exemple, nous n'avons pas tenu compte de la mesure dans laquelle une réduction du coût résultant de la correction de l'anomalie pourrait être transmise au niveau du commerce de détail et, en bout de ligne, au consommateur. Nous n'avons pas tenu compte non plus de l'effet que pourrait avoir sur l'expansion possible des marchés une baisse des prix à la consommation.

On a adopté la tarification selon l'utilisation finale parce qu'elle permettait de parvenir à une solution spécifique au problème en cause. Considérons par exemple l'accélération possible du retrait progressif des tarifs sur le carbonate de disodium. Le carbonate de disodium sert dans la production de détergents et du verre, celle du verre représentant de loin le marché le plus important. Le retrait accéléré des tarifs sur le numéro tarifaire au complet - carbonate de disodium - aurait des retombées économiques très différentes sur l'industrie canadienne du carbonate de disodium que le retrait accéléré des tarifs selon une utilisation finale plus étroite : par exemple, sur le carbonate de disodium qui entre dans la production de détergents pour lave-vaisselle automatiques.

Les producteurs d'intrants qui se sont opposés au retrait accéléré selon l'utilisation finale se sont, bien entendu, opposés encore plus énergiquement au retrait accéléré selon les numéros tarifaires existants.

La méthode de la tarification selon l'utilisation finale pourrait toutefois causer des problèmes d'exécution à Revenu Canada et imposer une paperasse importante aux importateurs. Il faudra peut-être effectuer des vérifications pour s'assurer que les pièces et les matières importées servent vraiment à l'utilisation finale prévue. Dans les cas où nous avons identifié des problèmes économiques causés par l'anomalie, nous estimons toutefois que ces questions administratives ont peu d'importance comparativement aux problèmes causés par l'inaction ou par la recommandation d'une solution plus générale que le problème à l'étude.

Les États-Unis n'ont pas l'habitude de créer des numéros tarifaires selon l'utilisation finale. Il pourrait donc être difficile de parvenir à s'entendre bilatéralement sur les accélérations. Nous signalons toutefois que dans le cas d'un problème semblable, le Canada a réussi à négocier, avec les États-Unis, l'accélération du retrait des tarifs sur les tissus de recouvrement extérieur décoratif qui entrent dans la fabrication de meubles rembourrés.

Dans l'analyse des avantages et des coûts, nous avons aussi tenu compte du rythme des calendriers de retrait progressif. Il y a trois options possibles :

- le retrait progressif parallèle dans le cas des produits finis et des intrants,
- le retrait plus rapide des tarifs sur les intrants que sur les produits finis, et
- le retrait accéléré des tarifs sur les intrants, moins rapide toutefois que sur les produits finis.

Nos recommandations tiennent toutefois compte d'un de deux calendriers de retrait progressif. Nous avons recommandé dans le cas de tous les intrants visés produits au Canada des calendriers de retrait progressif parallèles légèrement décalés. Nous recommandons d'accélérer le retrait jusqu'à la «franchise» à compter du 1er janvier 1993, en procédant à trois réductions annuelles égales (c.-à-d., dès que possible en 1991, le 1er janvier 1992 et le 1er janvier 1993) du taux tarifaire en vigueur en 1990. Comparativement à un calendrier de retrait progressif qui réduirait les tarifs, comme si le retrait avait toujours été prévu sur 5 ans, la stratégie recommandée laisse subsister une légère pointe de coût de l'anomalie jusqu'au 1er janvier 1993. Cela signifie, toutefois, que les producteurs d'intrants verront leurs tarifs tomber moins brutalement. Dans le cas des intrants en cause qui ne sont pas fabriqués au Canada, nous avons recommandé le retrait du tarif dès que possible.

L'expression «dès que possible» devrait être interprétée dans le contexte de la demande du Ministre au Tribunal de lui faire rapport «au plus tard le 15 octobre 1990 afin que, au besoin, ses recommandations puissent être incorporées à la prochaine série de négociations avec les États-Unis au sujet de l'accélération éventuelle des réductions tarifaires en vertu de l'ALÉ», qui, selon le Tribunal sera mis en vigueur au cours de l'année 1991.

Au cours de l'enquête, certains producteurs d'intrants ont affirmé que le coût de la correction de l'anomalie pourrait en créer une autre. Par exemple, si l'on accélérait sur 5 ans le retrait des tarifs sur les rubans qui entrent dans la fabrication de couches jetables, les rubans se retrouveraient alors en position d'anomalie par rapport aux pellicules (calendrier de retrait progressif sur 10 ans) qui entrent dans la fabrication des rubans. Dans l'analyse des avantages et des coûts, nous avons évalué l'effet de la correction d'anomalies subséquentes lorsqu'on nous en a signalées.

Nous n'avons pas considéré les réductions de taux du Tarif de la nation la plus favorisé (NPF) comme une façon appropriée de régler les problèmes économiques découlant des anomalies tarifaires. Les réductions NPF affectent les taux de droits applicables à nombre de pays. C'est toutefois le rythme de certaines réductions du calendrier ALÉ qui est à l'origine des anomalies individuelles. Nous estimons qu'il faudrait trouver la solution dans le contexte de l'ALÉ et non dans celui du tarif NPF.

Comme nous devions, conformément à notre mandat, évaluer les avantages économiques et les coûts, particulièrement pour les fabricants canadiens de produits finis et de pièces et matières connexes, nous avons considéré que les avantages pour les consommateurs de la correction de l'anomalie tarifaire échappaient à la portée de l'enquête.

c) Définition du produit

Le dernier élément de l'interprétation du mandat a trait à la définition du produit. Les listes de produits jointes aux lettres de saisine contiennent à la fois un terme simple en français courant et un numéro tarifaire du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Le numéro tarifaire SH définit un groupe de produits généralement plus vaste que celui identifié par le terme français courant. Nous estimons qu'il faut interpréter le terme français ordinaire et le numéro tarifaire SH ensemble pour définir le produit.

La position n° 84.01, par exemple, définit une gamme de produits qui servent dans l'industrie électronucléaire. On retrouve sous cette position les mots «appareils sous pression». Nous avons jugé que la position tarifaire et le terme en français courant désignent les appareils sous pression utilisés dans l'industrie électronucléaire. Autre exemple, le numéro tarifaire 8302.42.00 définit les supports et accessoires métalliques de base, autres que les charnières et les roulettes, qui conviennent à la fabrication de meubles. Le numéro tarifaire est répété à plusieurs reprises. Nous avons jugé que la présentation signifie que seuls les produits du numéro tarifaire 8302.42.00 définis par un mot français courant étaient visés par l'enquête.

3. Types de recommandations

Il y a deux catégories de recommandations, principales et secondaires. Les recommandations principales découlent d'une constatation de problèmes économiques et le fait que les avantages d'une mesure corrective l'emportent sur les coûts. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait progressif des tarifs ALÉ sur ces produits intrants. Ces recommandations ne dépendent pas de l'acceptation, par le gouvernement, des recommandations secondaires.

Il y a deux genres de recommandations secondaires. Dans certains cas, nous avons recommandé des réductions tarifaires accélérées afin d'amortir les retombées, sur les producteurs d'intrants, de la correction de l'anomalie initiale. Dans d'autres cas, nous avons recommandé d'accélérer les réductions tarifaires lorsque les producteurs d'intrants ne s'y opposent pas, ou qu'il n'y a aucune production au Canada. Nous encourageons le Ministre à envisager des mesures correctives dans de tels cas si elles peuvent être mises en oeuvre simplement et à peu de frais, en peu de temps et avec peu d'efforts pour le gouvernement et pour les utilisateurs.

4. Organisation de l'enquête

Cette enquête de grande envergure a duré un peu plus de quatre mois. Elle a porté sur des produits finis des marchés de l'équipement et de la consommation. Les pièces et matières intrantes connexes représentaient plus de 80 produits de tout un éventail d'industries, notamment celles de l'acier, des tubes, de la quincaillerie, des textiles, des plastiques et des produits chimiques.

En organisant l'enquête, nous avons décidé de procéder par sondages et d'analyser les vues des parties intéressées. À cause de la portée de l'enquête et du peu de temps disponible, nous avons cherché à établir l'équilibre entre l'ouverture et la transparence, d'un côté, et la rapidité, de l'autre.

L'enquête s'est déroulée au moyen de présentations écrites. Le secrétaire a écrit à 400 parties intéressées et affectées le 31 mai 1990 et les a invitées à présenter leurs vues sur la question de l'anomalie tarifaire. Après d'autres consultations avec les industries, on a communiqué avec 100 entreprises de plus afin d'améliorer la couverture assurée par le sondage. Pour aider les entreprises, nous avons préparé un guide de présentation décrivant les genres de renseignements sur les prix, les coûts de production, l'emploi et l'investissement dont le Tribunal avait besoin pour pouvoir formuler des recommandations équitables et bien informées. On a encouragé les entreprises à fournir au Tribunal des renseignements aussi complets que possible, conformément à leur évaluation des avantages qu'elles pourraient tirer de l'enquête.

Un avis d'enquête a paru dans la partie I de la Gazette du Canada du 2 juin 1990 et l'on a publié un avis supplémentaire pour ajouter des numéros tarifaires à la liste originale le 16 juin 1990. Le Tribunal a reçu plus de 180 présentations et réponses aux questionnaires abrégés durant l'enquête.

Nous n'avons pas tenu d'audiences publiques. Les éléments de preuve n'ont donc pas été vérifiés par interrogatoire direct des témoins par les membres du Tribunal, ni par contre-interrogatoire par les avocats.

On a vérifié les éléments de preuve autrement. Tout d'abord, les guides de présentations nous ont permis de recueillir des renseignements de deux points de vue. On a demandé, par exemple, aux producteurs de produits finis de faire rapport de leurs achats de matières visées. On a demandé aux producteurs d'intrants de faire rapport de leurs ventes de matières visées. Cette méthode d'interrogation nous a permis de valider beaucoup de nos chiffres.

Deuxièmement, les visites d'usines ont permis aux membres et aux employés du Tribunal de poser des questions sur les éléments de preuve et sur la position des parties intéressées. Les membres et les employés du Tribunal ont visité plus de 60 entreprises au cours de l'enquête. Les visites d'entreprises nous ont permis de nous familiariser avec les produits et procédés à l'étude.

Troisièmement, nous avons appliqué le principe de l'ouverture du dossier. Le public a pu examiner les parties publiques des présentations dans les bureaux du Tribunal. Cette façon de procéder a permis au public de savoir quelles entreprises faisaient des présentations au Tribunal et de s'informer de la nature des présentations en question. Le public a été invité à répondre publiquement aux présentations ou à les commenter.

Les parties confidentielles des présentations, les résumés par le personnel des présentations et les notes de breffage du personnel aux membres du Tribunal (y compris les analyses des coûts et des avantages de la correction des anomalies) ont été mis à la disposition d'avocats indépendants inscrits qui ont pu les examiner et y répondre. Cette façon de procéder a permis de remettre en question et de mettre à l'épreuve les faits tirés des présentations et des résumés par le personnel. Les avocats se sont, en effet, prévalus de ce droit d'examen et de réplique. Les répliques en question ont été versées au dossier et nous en avons tenu compte en formulant nos recommandations.

5. Contenu du rapport

Le rapport compte 5 autres chapitres, soit un chapitre pour chacun des produits finis dont le Tribunal a été saisi par le ministre, soit

- les purificateurs d'air,
- les couches jetables,
- les détergents et les produits d'entretien ménager,
- les appareils sous pression, et
- les meubles.

Chaque chapitre définit les produits finis et les produits intrants à l'étude et décrit l'envergure du sondage. Nous résumons ensuite les instances de l'industrie des produits finis, puis celles des producteurs d'intrants. Enfin, chaque chapitre se termine par une analyse des éléments de preuve, suivie de nos conclusions et de nos recommandations.

Nous avons cherché à présenter au public un document qui respecte les dispositions relatives à la confidentialité de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*. C'est pourquoi nous avons retenu des renseignements précis sur des entreprises en particulier et sur les industries où les producteurs sont peu nombreux. Conformément, toutefois, à l'exigence selon laquelle les répondants doivent fournir un

résumé public de leurs présentations, nous avons fait état en termes généraux de la position d'entreprises particulières au sujet de la question de l'anomalie, et de leurs motifs. De même, nos analyses sont formulées en termes généraux.

Les lettres de saisine du ministre sont reproduites aux annexes A et B. L'annexe C contient les recommandations tarifaires détaillées. Les annexes D, E et F contiennent les listes des présentations, des avocats et des visites d'usines, respectivement. L'annexe G contient la liste du personnel du Tribunal ayant participé à cette enquête.

CHAPITRE II

PURIFICATEURS D'AIR

1. Introduction

À la suite de l'ALÉ, les tarifs sur les purificateurs d'air finis (numéro tarifaire 8421.39.90) sont devenus en franchise le 1er janvier 1989 alors que les tarifs sur les pièces et les matières importées des États-Unis et qui entrent dans la fabrication des purificateurs d'air, sont réduits graduellement sur 5 et 10 ans.

a) Définition du produit

Les fabricants de l'industrie des purificateurs d'air produisent une gamme importante de produits, notamment des purificateurs d'air électroniques, des dépoussiéreurs et des filtres à fumée, de l'équipement d'épuration des gaz industriels et de l'équipement de séparation des gaz. Notre enquête a toutefois été limitée aux purificateurs d'air, purificateurs d'air électroniques, dépoussiéreurs et filtres à fumée, qui utilisent les matières intrantes énumérées dans les lettres de saisine. Les filtres qui utilisent des agents en fibre de verre ou en papier, par exemple, ne sont pas visés par cette enquête.

Le tableau 2.1 contient la liste des produits finis, des pièces et des matières visés par l'enquête.

b) Portée de l'enquête

Afin d'évaluer l'impact de réductions possibles des tarifs sur l'industrie des purificateurs d'air et sur les industries des pièces connexes, notre personnel de recherche a envoyé des demandes de renseignements à 36 fabricants de types divers de purificateurs d'air et de filtres à air et à 22 producteurs de pièces et de matières intrantes mentionnées plus haut. On a choisi ces fabricants après avoir communiqué avec plus de 150 entreprises afin d'identifier les parties intéressées. Nous avons reçu des réponses de 22 compagnies qui produisent divers types de purificateurs d'air et de filtres à air, alors que 14 fabricants de pièces et de matières intrantes nous ont fourni des renseignements.

Les sondages que nous avons effectués auprès de l'industrie ont révélé que l'enquête n'intéressait pas la plupart des compagnies. Beaucoup ne fabriquaient pas de purificateurs d'air finis, de filtres à air ou de matières intrantes énumérés dans la saisine. D'autres compagnies qui fabriquaient des purificateurs d'air finis nous ont dit qu'elles n'utilisaient pas les pièces intrantes visées ou que les pièces intrantes représentaient une part tellement faible du total de leurs coûts de production qu'elles ne souhaitaient pas aller plus loin. D'autres exportaient la presque totalité de leur production de purificateurs d'air et obtenaient des ristournes de droits, alors que d'autres avaient déjà décidé de cesser de fabriquer des purificateurs d'air pour s'orienter vers d'autres produits plus rentables.

Tableau 2.1

TAUX TARIFAIRES SUR LES PRODUITS VISÉS

Produit	Taux préALÉ (%)	1989 (%)	1990 (%)
Produit fini :			
Purificateurs d'air	9,2	EN FR.	EN FR.
Pièces et matières intrantes :			
Agents non tissés	24,8	22,3	19,8
Tubes et tuyaux en aluminium	8,1	6,4	4,8
Pièces de purificateur d'air	9,2	7,3	5,5
Moteurs (électriques) de 1/12 hp	9,2-12,5	9,2-10,0	5,5-7,5
Sources d'alimentation à haute tension	9,2	8,2	7,3
Redresseurs	17,5	14,0	10,5
Condensateurs en céramique	10,2	8,1	6,1
Pièces pour interrupteurs	10,1	9,0	8,0
Voyants lumineux	12,6	11,3	10,0

Nota : Les tarifs sur les agents non tissés, les sources d'alimentation à haute tension, les pièces pour interrupteurs et les voyants lumineux doivent disparaître graduellement sur 10 ans.
Les tarifs sur les autres pièces et matières doivent disparaître graduellement sur 5 ans.

Source : *Tarif des douanes.*

2. Purificateurs d'air électroniques

a) Définition du produit

Les purificateurs d'air électroniques visés dans cette étude sont les purificateurs résidentiels, de bureau portables, commerciaux et industriels. Dans le cas des purificateurs d'air électroniques électrostatiques, les particules de poussière adhèrent à une série de fils chargés d'électricité statique.

b) Portée de l'enquête

On a identifié 5 producteurs de purificateurs d'air électroniques. Ces entreprises représentent la proportion majeure de l'industrie canadienne.

Electro Air Canada Limited - Five Seasons Comfort Limited est la seule entreprise, chez les fabricants de purificateurs d'air électroniques du Canada, à avoir indiqué des problèmes économiques causés par les anomalies tarifaires. D'autres fabricants ont toutefois cessé de produire des purificateurs d'air au Canada pour en importer.

c) Résumé des présentations

Electro Air Canada Limited - Five Seasons Comfort Limited (Electro Air) de Mississauga (Ontario) est une filiale d'Electro Air Limited, de Pennsylvanie (États-Unis). Dans sa présentation originale au ministère des Finances, Electro Air a identifié un certain nombre de pièces intrantes qui se trouvaient en situation d'anomalie. Electro Air a fourni au Tribunal une copie de cette présentation. Les pièces intrantes en cause ont, par la suite, été ramenées à une seulement, soit les moteurs électriques de 1/12 hp. Au sujet du retrait accéléré des tarifs sur les moteurs électriques de 1/12 hp, la compagnie a affirmé ne pouvoir trouver une entreprise au Canada qui produirait une quantité limitée de moteurs de 1/12 hp à trois vitesses.

Au total, trois fabricants de moteurs électriques ont soumis une présentation au Tribunal. **General Electric Canada** a fait remarquer qu'elle avait demandé au ministère des Finances et au Comité interministériel d'accélération des réductions ALÉ de supprimer les droits sur tous les moteurs à puissance fractionnaire CA, peu importe le type. **Moteurs Leroy-Somer Canada Ltée** a déclaré ne pas fabriquer de moteurs visés et **Franklin Electric of Canada Ltd.** a affirmé qu'elle cesserait de produire des moteurs de 1/12 hp à compter d'octobre 1990.

Dans le cas des moteurs de 1/12 hp, le décret n° 1 de réduction accélérée des droits de douane, DORS/90-301, daté du 24 mai 1990, a été adopté pour permettre d'accélérer les réductions des taux des droits de douane de 1998 à 1993 sur les moteurs électriques de 1/12 hp des numéros tarifaires 8501.20.11 et 8501.20.19. Le décret est entré en vigueur le 1er avril 1990.

Les autres pièces intrantes identifiées par Electro Air ne posent plus un problème à cause du retrait accéléré du tarif sur les résistances et les pièces de purificateurs d'air, de l'ajout des pièces pour interrupteurs et des tubes et tuyaux en aluminium au Programme de la machinerie, et parce qu'Electro Air a modifié son produit pour ne plus avoir à utiliser d'autres pièces importées.

Dans la lettre qu'il adressait au Tribunal le 1er juin 1990, le Ministre a demandé que l'on raye les résistances de la liste des produits à l'étude. Le gouverneur en conseil a approuvé le décret n° 1 de réduction accélérée des droits de douane, DORS/90-301, daté du 24 mai 1990. Le décret prévoyait l'accélération du retrait progressif des tarifs sur les résistances, numéro tarifaire 8533.29.00, pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er avril 1990.

Le décret en conseil n° 1990-319 daté du 22 février 1990 a permis d'importer des pièces d'interrupteur en franchise de droits conformément au Programme de la machinerie, à compter du 22 février 1990.

Dans le cas des pièces de purificateurs d'air, le décret n° 1 d'accélération du retrait des droits de douane, DORS/90-379, daté du 25 juin 1990, a été adopté pour permettre le retrait des droits de douane sur les pièces de purificateurs d'air du numéro tarifaire 8421.99.30 qui entrent dans la production de purificateurs d'air finis du numéro tarifaire 8421.39.90. Le décret est entré en vigueur le 1er avril 1990.

Quant aux tubes et tuyaux en aluminium, Electro Air a reçu une lettre, datée du 27 juin 1990, dans laquelle le ministre d'État, l'honorable John McDermid, affirmait qu'on modifierait le *Tarif des douanes* pour rétablir l'admissibilité des tubes en aluminium qui entrent dans la fabrication de purificateurs d'air électroniques en vertu du Programme de la machinerie, avec application rétroactive au 1er janvier 1989.

Honeywell Limited (Honeywell) de North York (Ontario) est en affaires au Canada depuis 60 ans et employait 3 700 personnes en 1989. Honeywell vend un purificateur d'air électronique résidentiel et trois purificateurs commerciaux. Elle ne fabrique toutefois qu'un seul modèle commercial au Canada. Honeywell a affirmé que le retrait accéléré des tarifs sur les pièces et matières intrantes de purificateurs d'air électroniques réduirait le coût de ses purificateurs d'air commerciaux, mais aurait un effet minime sur la compagnie parce que celle-ci exporte la majeure partie de sa production intérieure aux États-Unis et qu'Honeywell bénéficie de la ristourne des droits payés sur ses exportations.

ABB/Flakt Canada Ltd. (Flakt) d'Ottawa (Ontario) est une compagnie d'ingénierie, filiale d'Asea Brown Boveri de Zurich (Suisse). Flakt produit au Canada surtout des filtres électrostatiques, de l'équipement industriel de dépollution de l'air, des séchoirs de pâte et de papiers, des séchoirs de gypse, de même que des systèmes de traitement d'eaux résiduaires. Les produits de purificateurs d'air fabriqués par Flakt contiennent des quantités insignifiantes d'intrants provenant des États-Unis. La compagnie a toutefois prétendu qu'elle pourrait avoir besoin, à l'avenir, de s'approvisionner aux États-Unis afin de demeurer compétitive face aux importations de produits finis en franchise de droits. Dans sa présentation, Flakt a demandé spécifiquement qu'on accélère le retrait des tarifs sur les pièces de purificateurs d'air comportant des composantes à valeur ajoutée en acier usiné, en acier de structure et en plaques du numéro tarifaire 8421.99.30.

Les préoccupations de Flakt à l'égard de l'anomalie tarifaire sur les pièces de purificateurs d'air ont été réglées par le décret n° 1 d'accélération de la réduction des droits de douane, DORS/90-379. Voir la discussion de ce décret à la rubrique Electro Air.

Bionaire Inc. (Bionaire) de Lachine (Québec) fabrique de petits purificateurs d'air portatifs et de bureau. Bionaire a déclaré que l'enquête ne l'intéressait pas à cause de l'impact insignifiant qu'elle pourrait avoir sur l'entreprise.

Emmerson/White Rogers de Toronto (Ontario) n'a pas soumis de présentation par écrit, mais nous a indiqué qu'elle a cessé de produire des purificateurs d'air électrostatiques, même si elle termine quelques contrats en vigueur. L'entreprise a maintenant l'intention d'importer des purificateurs d'air finis pour les distribuer.

d) Analyse et conclusion

Le Tribunal estime qu'il n'a rien d'autre à faire à l'égard de huit des neuf pièces et matières intrantes de purificateurs d'air électroniques identifiées dans la saisine. Dans le cas de la plupart des produits qui étaient censés causer des problèmes économiques, le gouvernement a adopté des mesures incluant le Programme de la machinerie et le retrait accéléré des tarifs, ou les entreprises elles-mêmes ont modifié leurs produits, afin de faire disparaître les retombées négatives des anomalies.

La seule pièce intrante à l'égard de laquelle l'anomalie tarifaire pose toujours un problème, et à l'égard de laquelle on a exprimé certaines préoccupations, est celle des moteurs électriques de 1/12 hp. L'anomalie tarifaire qui a trait à ce produit ne cause pas de problèmes économiques aux fabricants canadiens de purificateurs d'air. On ne produit, toutefois, pas de moteurs de ce genre au Canada. C'est pourquoi nous recommandons d'accélérer le retrait du tarif sur les moteurs électriques de 1/12 hp, qui servent dans la production de purificateurs d'air, afin qu'ils soient «en franchise» dès que possible.

3. Filtres à air

a) Définition du produit

Les filtres à air visés par cette enquête comprennent les dépoussiéreurs et les filtres à fumée. Dans le cas de ces filtres, l'air est purifié en traversant des agents non tissés particuliers. Les agents non tissés sont les seules matières intrantes visées par la saisine et utilisées dans des filtres à air. Le code statistique à 10 chiffres qui définit le produit est précis et désigne des agents non tissés fabriqués par un procédé autre que le liage à la filature (par exemple, formage au mouillé, formage par soufflage ou par liaison thermique) et faits de fibres comme le coton, la rayonne, le polyéthylène, ou de mélanges de celles-ci. Les filtres à base d'agents faits de polyester, de polypropylène, de nylon, d'autres polyamides, de fibres de verre, de papier ou de treillis métallique ne sont donc pas visés par cette enquête.

b) Portée de l'enquête

Beaucoup de fabricants de filtres à air utilisent un agent filtrant non tissé du numéro tarifaire plus général 5603.00.90. Nous avons communiqué avec 23 de ces fabricants. Farr Inc. est le seul fabricant à utiliser un agent non tissé classé du code statistique 5603.00.90.99. C'est pourquoi la présentation de Farr Inc. représente une proportion majeure de l'industrie qui fabrique des filtres faits d'agents non tissés du code statistique 5603.00.90.99. On a identifié quatre fabricants de filtres qui font directement concurrence aux filtres à air utilisant les agents non tissés particuliers visés par la saisine.

Les autres producteurs de filtres avec lesquels nous avons communiqué n'étaient pas intéressés à soumettre une présentation à l'enquête pour les raisons suivantes.

- Les matières non tissées visées n'entrent pas dans la fabrication de leurs agents. Les non tissés qu'ils utilisent sont classés sous d'autres numéros

tarifaires et ne sont pas visés par l'enquête. D'autres entreprises utilisent des agents en fibre de verre ou en papier qui, comme on l'a déjà signalé, ne sont pas visés par l'enquête.

- D'autres compagnies ne produisent pas de filtres à air. Elles produisent des filtres et des systèmes de filtration de gaz ou de produits chimiques, des filtres pour automobiles, des appareils de dépoussiérage par voie humide, des systèmes de purification de mines et d'eaux usées, et des nettoyeurs-séparateurs.

- Certaines compagnies importent un filtre complet en franchise de droits qu'elles ajoutent à leurs purificateurs d'air.

c) Résumé des présentations

Une entreprise seulement, **Farr Inc.** (Farr) de Laval (Québec), a produit une présentation indiquant des problèmes de concurrence causés par l'anomalie tarifaire. La compagnie s'intéresse particulièrement au code statistique à 10 chiffres 5603.00.90.99. Farr est une filiale de Farr Company des États-Unis. L'usine de Laval occupe presque 130 000 pi^2 et la compagnie employait 130 personnes en 1990.

Le problème causé par l'anomalie tarifaire semble particulier à Farr à cause de ses liens avec sa compagnie mère américaine.

Farr vend un préfiltre industriel. Il s'agit d'un filtre à agent plissé supporté par un treillis métallique et enfermé dans un bâti extérieur. Ce produit constitue une part importante de la production de l'entreprise. Afin de maintenir des caractéristiques techniques et des normes de qualité uniformes, Farr doit importer un agent en coton non tissé particulier de sa compagnie mère américaine. Le problème qui découle de l'ALÉ, est que Farr doit payer des droits sur les agents non tissés qu'elle utilise pour produire ses filtres à air, alors que la compagnie mère américaine de Farr peut exporter des filtres à air complets au Canada en franchise de droits. Farr a soutenu qu'à cause de l'anomalie actuelle, il est beaucoup plus rentable pour l'entreprise d'importer des filtres à air finis de sa compagnie mère américaine que de les fabriquer au Canada. Farr a affirmé que cela pourrait l'obliger à mettre fin à ses activités de fabrication pour devenir une entreprise de distribution.

Farr a soutenu que l'anomalie tarifaire jouerait un rôle clé dans la décision que prendrait la direction, à savoir si la compagnie devait continuer de produire des filtres à air au Canada ou devenir un centre de distribution. Farr a affirmé que les coûts de ses intrants étaient une de ses principales préoccupations et qu'elle avait peu de chances de réaliser d'autres économies en améliorant l'efficience de ses opérations ailleurs. Farr a souligné que même si l'on accélère le retrait des tarifs, la production continuera de coûter plus cher au Canada qu'aux États-Unis. Farr s'est donné de six à douze mois pour prendre cette décision afin de tenir compte de l'issue de sa demande de retrait accéléré des tarifs.

AAF-Canada, Division of Snyder General Canada Inc. (AAF-Canada) de Ville de Saint-Laurent (Québec) fabrique des filtres à air et des agents en ouatine non tissée qu'elle utilise dans la fabrication de filtres à air plissés. Ces agents non tissés sont classés

sous le numéro tarifaire 5601.21.00 qui n'est pas visé par cette enquête. AAF-Canada s'est opposée au retrait accéléré des tarifs sur les agents non tissés du numéro tarifaire 5603.00.90.99, car elle estime que ces agents font une concurrence directe à son propre produit. AAF-Canada a soutenu que le retrait des droits donnerait un avantage économique à Farr sur le marché.

National General Filter Products Ltd. (National General Filter) de Brampton (Ontario), fabricant et transformateur de filtres à air, a déclaré avoir suffisamment de fournisseurs canadiens d'agents filtrants en polyester. National General Filter se procure ses agents non tissés au Canada. La compagnie n'a pas formulé de position au sujet du retrait accéléré des tarifs sur les agents non tissés du numéro tarifaire visé.

Airguard Industries (Airguard) de Concord (Ontario) fabrique des filtres à air industriels. Dans ses filtres à air, Airguard utilise notamment des agents en fibre de verre et en polyester non visés par l'enquête. La compagnie s'est toutefois prononcée en faveur du retrait accéléré des tarifs sur les agents non tissés. Airguard essaie de convertir tous ses intrants localement, mais elle se heurte à des concurrents qui importent en franchise des purificateurs d'air finis. Airguard a signalé que sa part du marché et l'emploi local augmenteraient si elle avait accès à des agents non tissés en franchise.

Stearns Canada Inc. (Stearns) de Brampton (Ontario), qui produit des agents non tissés, s'est prononcée en faveur du retrait accéléré des tarifs sur les agents non tissés. La compagnie a soutenu que l'accélération rendrait les prix de ses matières premières plus compétitifs et lui permettrait de faire concurrence sur le marché américain.

Fybon Industries Ltd. (Fybon) de Toronto (Ontario) fabrique de la garniture en fibre de polyester non tissée qui entre dans la fabrication de purificateurs d'air. Fybon demande qu'on rétablisse les droits sur les filtres à air finis à cause des ventes que risque de perdre l'industrie canadienne des filtres à air et, en retour, des ventes d'agents non tissés à l'industrie des filtres à air que pourrait perdre Fybon.

On a communiqué avec d'autres fabricants au sujet des retombées possibles de cette anomalie. Ceux-ci ont répondu qu'ils n'étaient pas intéressés à effectuer une présentation à cause de l'impact négligeable que cela aurait sur leur entreprise.

d) Analyse et conclusion

Il est actuellement plus rentable pour Farr d'importer des filtres à air finis des États-Unis que de les fabriquer au Canada. Le coût de l'anomalie contribue à ce désavantage sur le plan des coûts. La direction de Farr décidera bientôt si elle continuera de produire des filtres à air au Canada ou si elle transformera son usine canadienne en centre de distribution.

Le Tribunal estime que le coût de l'anomalie contribue de façon significative au désavantage, sur le plan des coûts, de la production au Canada. La correction de l'anomalie contribuerait de façon significative à une décision favorable au maintien de la production au Canada.

Le seul producteur canadien d'agents non tissés semblables ne s'oppose pas au retrait accéléré des tarifs sur les agents non tissés visés par l'enquête. Certains

concurrents de Farr sur le marché intérieur des filtres à air, et leurs fournisseurs d'intrants, s'opposent toutefois au retrait accéléré à cause de l'avantage qui pourrait en découler pour Farr sur le plan des prix.

Le Tribunal estime que, dans la mesure limitée où elle pourrait être affectée, la concurrence sur le marché intérieur ne sera pas très différente si elle est livrée à des filtres Farr produits au Canada à base d'agents en franchise de droits ou à des filtres Farr produits aux États-Unis et importés en franchise de droits. Comme l'anomalie contribue au désavantage que connaît Farr au Canada sur le plan des coûts, et comme le retrait accéléré des tarifs sur les matières intrantes ne devrait pas avoir d'impact important sur les concurrents canadiens de Farr, nous recommandons d'éliminer le tarif du code statistique 5603.00.90.99 sur les agents non tissés importés des États-Unis.

4. Recommandations

a) Recommandation principale

L'anomalie tarifaire sur les matières intrantes suivantes cause ou est susceptible de causer des problèmes économiques aux producteurs de produits finis. Les avantages de la mesure corrective l'emportent sur les coûts. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait progressif du tarif ALÉ sur les matières intrantes suivantes :

(i) les agents non tissés faits de mélanges de coton et de polyester (inclus au code statistique 5603.00.90.99) qui entrent directement dans la fabrication de filtres à air. Cette matière intrante devrait être «en franchise» dès que possible.

b) Recommandation secondaire

L'anomalie tarifaire sur la matière intrante suivante ne cause pas et n'est pas susceptible de causer de problèmes économiques aux producteurs des produits finis. Dans le cas de ce produit, on n'a toutefois trouvé aucun producteur canadien. Le Tribunal attire l'attention du Ministre sur ce cas et l'encourage à envisager des mesures correctives sur la pièce intrante suivante :

(i) les moteurs (électriques) de 1/12 hp (numéros tarifaires 8501.20.11 et 8501.20.19) qui entrent directement dans la fabrication de purificateurs d'air. Cette pièce intrante devrait être «en franchise» dès que possible[1].

L'annexe C contient la liste complète des recommandations du Tribunal.

---

1. Le décret n° 1 de réduction accélérée des droits de douane, DORS/90-301, daté du 24 mai 1990, permet d'accélérer la réduction du taux de droits de douane de 1989 à 1993 sur les moteurs électriques de 1/12 hp des numéros tarifaires 8501.20.11 et 8501.20.19. Le décret est entré en vigueur le 1er avril 1990.

CHAPITRE III

COUCHES JETABLES

1. Introduction

Conformément à l'ALÉ, les couches jetables finies seront en franchise à compter du 1er janvier 1993, alors que les tarifs sur les principales matières intrantes importées des États-Unis, et qui entrent dans la production des couches jetables, ne disparaîtront qu'en 1998. Les fabricants de couches jetables ont soutenu que cette anomalie tarifaire pénaliserait les producteurs canadiens de couches jetables et favoriserait l'importation de couches finies des États-Unis.

a) Définition du produit

La plupart des couches jetables sont constituées essentiellement d'une doublure extérieure en plastique (pellicule de polyéthylène), d'un système de rubans d'attache et détachables, de diverses épaisseurs de matières non tissées, d'une doublure intérieure douce non tissée (doublure et couche de transfert), de tours de taille et de jambes élastiques, d'un matelassage absorbant et d'un agent superabsorbant.

Le tableau 3.1 contient la liste des produits visés par l'enquête, de même que les taux de droits respectifs en vigueur avant l'ALÉ et jusqu'en 1993.

b) Portée de l'enquête

Afin d'analyser les avantages et les coûts économiques de mesures correctives possibles sur l'industrie des couches jetables et sur les producteurs d'intrants du Canada, le personnel de recherche du Tribunal a envoyé des demandes de présentations à 8 fabricants de couches jetables et à 30 compagnies canadiennes qui pourraient produire des matières visées par l'enquête.

Nous avons reçu des réponses de 5 fabricants de couches jetables (Procter & Gamble Inc., Kimberly-Clark Canada Inc., Weyerhaeuser Canada Ltd., Dafoe & Dafoe Inc. et Health Care Diaper Inc.) qui occupent près de 99 p. 100 du marché au Canada.

Nous avons aussi reçu des réponses de tous les fabricants canadiens de matières non tissées (Veratec (Canada) Inc. et Stearns Canada Inc.), de rubans (3M Canada Inc.) et de pellicules de polyéthylène et de polypropylène (Du Pont Canada Inc. et Blarek Inc.) qui entrent dans la production de couches jetables.

Aucun des quatre fabricants canadiens de sacs en polyéthylène, utilisés pour emballer des couches jetables, n'a soumis de présentation écrite au Tribunal.

Tableau 3.1

TAUX TARIFAIRES SUR LES PRODUITS VISÉS

Produit	Taux préALÉ (%)	1989 (%)	1993 (%)
Produit fini :			
Couches jetables	10,2	8,1	EN FR.
Pièces et matières intrantes :			
Matières non tissées	24,8	22,3	12,3
Pellicules de polyéthylène	13,6	12,2	6,8
Pellicules de polypropylène	13,5	12,1	6,8
Rubans d'attache et détachables	13,5	12,1	6,8
Sacs en polyéthylène	13,5	12,2	6,8

Nota : Les tarifs sur les pièces et matières intrantes devraient disparaître en 1998.

Source : Taux préALÉ et de 1989 tirés du *Tarif des douanes*.
Taux de 1993 basés sur les calendriers de retrait des tarifs ALÉ.

2. Produits finis

a) Aperçu

Les couches jetables constituent environ 80 p. 100 du total des changements de couche (1,4 milliard) effectués au Canada en 1989, ce qui représente des recettes estimatives de 400 millions de dollars. L'industrie emploie plus de 1 000 personnes et est concentrée en Ontario et au Québec.

L'activité n'a pas été importante au niveau des exportations ou des importations de couches jetables finies au cours de la période d'enquête. Les fabricants vendent directement aux détaillants comme les grandes chaînes d'épicerie, les pharmacies et autres chaînes de vente au détail. Les producteurs canadiens affirment que cette industrie, où la concurrence est des plus vives, connaît présentement une évolution technologique rapide qui exige des modifications majeures constantes aux installations et à la recherche courante sur le produit. À ce sujet, les fabricants de couches finies et les fabricants d'intrants ont investi considérablement dans les infrastructures et l'équipement au Canada afin de répondre à la demande croissante de couches jetables.

En général, les ventes de couches jetables représentent une partie importante du total des ventes des compagnies actives dans ce secteur et contribuent ainsi de façon significative à leurs ventes totales. Les données financières fournies au Tribunal indiquent que le secteur de la production des couches jetables au Canada donne en général des résultats financiers médiocres ou faibles.

b) Résumé des présentations

Les fabricants de couches jetables au Canada ont affirmé que le Tribunal devrait recommander d'accélérer le retrait des tarifs sur les matières intrantes pour couches. Ils ont soutenu qu'avec le calendrier actuel de retrait, l'ALÉ placerait l'industrie canadienne des couches jetables dans une position désavantageuse et injuste à compter du quatrième anniversaire de l'ALÉ jusqu'en janvier 1998. Comme sa situation financière laisse à désirer, l'industrie des couches jetables a fait valoir que l'anomalie tarifaire avait un impact important. **Kimberly-Clark Canada Inc.** (Kimberly-Clark), un des principaux fabricants canadiens de couches jetables, a soutenu que les anomalies tarifaires désavantagent son usine sur le plan des coûts par rapport aux usines semblables de sa compagnie mère aux États-Unis.

Dans sa présentation, Kimberly-Clark a fait valoir que le marché des couches jetables était mû par des innovations constantes et rapides du produit qui obligent à modifier régulièrement les caractéristiques techniques des produits reçus des fournisseurs d'intrants. Il s'ensuit que les fournisseurs de couches finies et de matières intrantes doivent investir constamment dans les infrastructures, la recherche et le développement. Dans ce contexte, Kimberly-Clark a affirmé que la plupart des fournisseurs d'intrants du Canada ne pourraient continuer de satisfaire aux nouvelles exigences et aux caractéristiques techniques améliorées à cause des coûts fixes élevés et du marché canadien limité. Il est important pour Kimberly-Clark de pouvoir importer une part importante des matières intrantes dont elle a besoin.

3. Matières intrantes

Les matières intrantes visées par l'enquête comprennent les matières non tissées, les pellicules de polyéthylène et de polypropylène, les rubans et les sacs de polyéthylène. Ces quatre matières intrantes représentent environ 45 p. 100 du coût total des matières premières qui entrent dans la fabrication d'une couche jetable. Les matières non tissées sont les plus importantes des matières intrantes visées, suivie des pellicules de polyéthylène et de polypropylène, des rubans et des sacs de polyéthylène.

a) Résumé des présentations

(i) Matières non tissées

Les matières non tissées contenues dans une couche jetable sont résistantes, absorbantes et douces. Le marché de ces matières non tissées a augmenté parce que les fabricants de couches en utilisent de plus en plus dans la fabrication d'une couche jetable. Les importations de ces matières ont été importantes en 1989.

Le prix de vente des matières non tissées destinées à l'industrie des couches a diminué au Canada depuis 1988 et devrait baisser en 1991 pour deux raisons :

- la fibre de polypropylène qui sert dans la production de matières non tissées à liaison thermique est maintenant fournie par des fournisseurs canadiens et les prix ont tombé; et

- la force du dollar canadien a fait baisser le prix des matières non tissées en filé aggloméré (qui étaient toutes importées) et, par conséquent, les prix des matières non tissées à liaison thermique qui faisaient directement concurrence aux matières non tissées en filé aggloméré importés.

Veratec (Canada) Inc. (Veratec) de Toronto (Ontario) est une filiale de Veratec U.S.A. Veratec emploie environ 200 personnes et dispose de technologies à liaison thermique et à liaison chimique pour fabriquer des matières non tissées. Veratec est en train d'implanter la technologie du filé aggloméré pour produire des matières non tissées. L'entreprise approvisionne le plus important fabricant de couches au Canada, **Procter & Gamble Inc.**, ainsi qu'un certain nombre de petits producteurs de couches jetables.

Veratec a exprimé des réserves au sujet de sa capacité compétitive au cours des 12 à 18 prochains mois. L'entreprise a fait valoir que si le dollar canadien demeurait à son niveau actuel, elle pourrait être forcée à baisser ses prix afin de conserver son commerce. Veratec a fait remarquer que le retrait bilatéral des droits ouvrirait le marché américain et que la compagnie serait en mesure de profiter des nouveaux débouchés. Veratec a affirmé pouvoir conserver la majeure partie de sa part du marché intérieur en dépit de la concurrence accrue prévue après 1993.

Stearns Canada Inc. (Stearns) de Mississauga (Ontario) est une filiale à part entière de Stearns Technical Textiles Trust U.S.A. La compagnie ne fabrique maintenant plus que des matières non tissées aux États-Unis et au Canada. Stearns fabrique une large gamme de produits, notamment du polypropylène à liaison thermique, de la rayonne à la résine, du polyester épais à la résine et du polyester aiguilleté à la résine. En plus de son siège social à Mississauga, Stearns a des usines de fabrication à Montréal, Brampton et Trenton. L'usine de Trenton produit les matières non tissées utilisées dans les couches jetables, les serviettes sanitaires, les essuie-doigts humides, les essuie-tout ménagers et les feuilles d'adoucisseurs de tissu. L'entreprise fournit des matières non tissées aux petits fabricants de couches sous étiquette privée et sans nom.

Veratec et Stearns ne s'opposent ni l'une ni l'autre au retrait accéléré des tarifs sur cette matière intrante.

(ii) Pellicules de polyéthylène et de polypropylène

Les pellicules de polyéthylène et de polypropylène constituent la doublure extérieure de la couche. Il y a au Canada deux fabricants des pellicules visées destinées au marché des couches. Les présentations ont toutefois indiqué que les importations américaines alimentaient la majeure partie de ce marché.

Blarek Inc. (Blarek) de Brantford (Ontario), compagnie privée, employait environ 30 personnes en 1989. L'entreprise vend des pellicules de polyéthylène et de polypropylène à un certain nombre de petits fabricants de couches et des bâtonnets en plastique à des fabricants de bâtonnets ouatés. Les ventes à l'industrie des couches jetables ont constitué une part importante du total des recettes de la compagnie en 1989.

Blarek s'est opposée à toute intervention qui ferait disparaître la protection tarifaire dont bénéficient les pellicules en question. Dans sa présentation, Blarek a démontré que sa position financière n'était pas solide. Blarek a soutenu qu'elle perdrait sa part du marché à de gros concurrents américains bénéficiant d'économies d'échelle plus importantes.

Du Pont Canada Inc. (Du Pont) n'a pas fourni de renseignements sur le profil de la compagnie ni sur la division qui produit les pellicules de polyéthylène et de polypropylène. Du Pont a affirmé que le retrait accéléré des droits sur les pellicules de polyéthylène et de polypropylène, qui entrent dans la fabrication de couches jetables, n'aurait pas un effet important sur la compagnie. Elle ne s'y oppose donc pas.

(iii) Rubans

Les rubans, utilisés dans la production de couches jetables, comprennent les rubans d'attache, les rubans détachables et la bande d'attache à l'avant. L'industrie exporte beaucoup.

3M Canada Inc. (3M Canada) est le principal fournisseur canadien des rubans qui entrent dans la production de couches jetables. 3M Canada a son siège social à London (Ontario) et d'autres usines de fabrication à Perth et Havelock (Ontario) et à Mordern (Manitoba).

3M Canada emploie plus de 2 000 personnes et fabrique une gamme importante de produits, notamment des abrasifs enduits, des adhésifs industriels, des isolants électriques, des produits chimiques industriels, des masques chirurgicaux, des rubans médicaux et un large éventail de rubans autocollants industriels et commerciaux.

Les rubans, qui entrent dans la fabrication de couches jetables, sont fabriqués à London et Perth (Ontario). La fabrication de rubans pour l'industrie des couches a représenté au total environ 150 emplois en 1989.

La principale concurrence dans le domaine des rubans, qui entrent dans la fabrication de couches jetables, provient de la compagnie mère américaine, 3M Company. Il y a quelques autres fabricants canadiens de rubans, mais ces compagnies ont de la difficulté à répondre aux exigences techniques et aux normes de qualité des fabricants de couches.

3M Canada appuie à fond et a demandé spécifiquement l'accélération réciproque fondée sur l'utilisation finale du calendrier de réduction des tarifs sur les rubans et les pellicules de polyéthylène et de polypropylène, qui entrent dans la fabrication du système de rubans des couches jetables, parce que la compagnie estime que l'accélération offrirait un avantage économique considérable.

3M Canada importe les pellicules de polyéthylène et de polypropylène qui entrent dans la fabrication de la bande d'attache avant. 3M Canada a affirmé avoir épuisé toutes les possibilités de s'approvisionner au Canada. La pellicule importée est fabriquée sur une presse large spéciale qui permet d'imprimer un dessin sur la pellicule. Cette matière intrante se trouve sous le code statistique 3920.20.00.00. Ni Blarek ni Du Pont ne fabriquent la pellicule qui entre dans la fabrication de la bande d'attache avant.

(iv) Sacs de polyéthylène

Les sacs extérieurs qui contiennent les couches sont aussi visés par cette enquête. Il y a de nombreux fabricants de sacs de polyéthylène au Canada. Toutefois, quatre compagnies seulement (**Multipack Packaging Canada** de Montréal (Québec), **Paramount Packaging Canada Inc.** de Whitby (Ontario), **Pacimex Fabricated** de Belleville (Ontario) et **Progressive Packaging** d'Aurora (Ontario)) ont été identifiés en tant que fournisseurs des sacs de polyéthylène aux fabricants de couches du Canada.

On n'a reçu aucune présentation des fabricants de sacs de polyéthylène qui entrent dans la fabrication de couches jetables. Le retrait accéléré du tarif sur cet intrant ne semble donc pas poser un problème pour ces fabricants.

4. Analyse

D'après les présentations reçues, le Tribunal a établi que les matières non tissées représentent la partie la plus importante des coûts des matières visées, suivis des pellicules de polyéthylène et de polypropylène, du système de rubans et des sacs de polyéthylène. Plus de 40 p. 100 des matières visées ont été importées des États-Unis en 1989. Les importations américaines ont été particulièrement importantes dans le cas des matières non tissées et des pellicules de polyéthylène et de polypropylène.

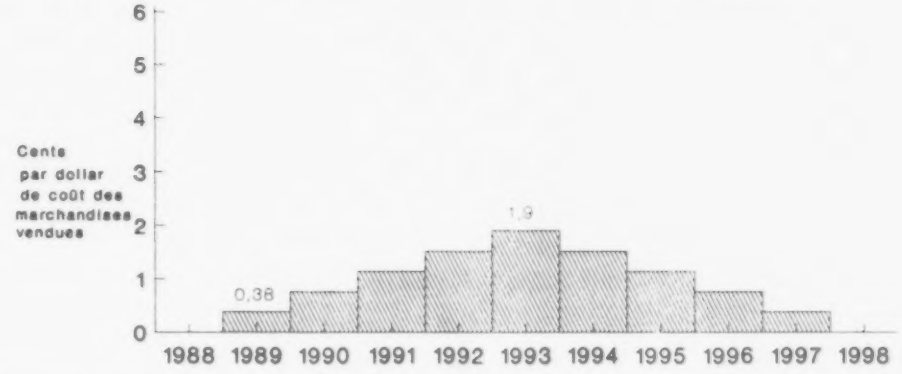
Le Tribunal estime qu'en 1989, si le retrait progressif des tarifs sur les matières visées avait été prévu sur 5 ans plutôt que sur 10 ans, la teneur en droits directs découlant de l'anomalie aurait été de 0,19 cent par dollar de coût des marchandises vendues entrant dans la fabrication de couches jetables en 1989.

En plus de la teneur en droits directs de l'anomalie, il y a une teneur en droits implicites à l'égard des matières achetées au Canada parce que les industries productrices d'intrants du Canada auraient été obligées de baisser leurs prix afin de demeurer compétitives face aux importations moins coûteuses des États-Unis. Dans ce rapport, nous utilisons, pour définir ces teneurs en droits implicites, l'expression économies de coût sacrifiées pour l'industrie des produits finis.

D'après les éléments de preuve fournis par les producteurs d'intrants, la valeur des économies de coût sacrifiées en 1989 est estimée à 0,19 cent par dollar de coût des marchandises vendues entrant dans la fabrication de couches jetables. Ainsi, on estime le coût de l'anomalie en 1989 (droits réels et économies de coût sacrifiées) à 0,38 cent par dollar de coût des marchandises vendues pour les couches jetables.

Le coût de l'anomalie en 1993 par dollar de coût de marchandises vendues est, toutes autres choses étant égales[1], 5 fois celui de 1989. Ainsi, le coût d'anomalie de 0,38 cent par dollar de coût de marchandises vendues s'accroît à 1,9 cent en 1993. Il réduit chaque année, par après, à rien en 1998. Le graphique 3.1 illustre le parcours du coût d'anomalie.

Graphique 3.1
Évolution du coût de l'anomalie
(Réductions des droits et des prix)



Source : Analyse des présentations par le Tribunal

Le graphique 3.2 illustre l'impact prévu de l'anomalie, en 1993, sur l'industrie canadienne des couches jetables. Pour chaque dollar de coût des marchandises vendues, 0,9 cent représente la teneur en droits sur les matières intrantes visées et achetées aux États-Unis. De plus, les producteurs de couches sacrifieront, sur les matières achetées au Canada, des économies de coût représentant un cent de plus. Un coût de l'anomalie de presque 2 cents par dollar de coût des marchandises vendues est important dans le contexte du faible rendement financier que beaucoup d'entreprises tirent présentement de ce produit.

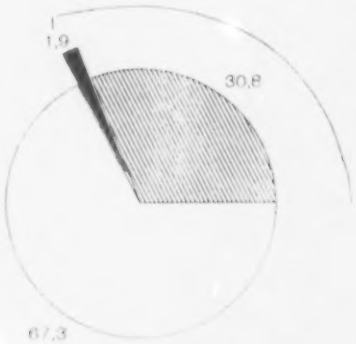
Tout compte fait, en 1993, on estime que si l'on corrigeait l'anomalie, l'industrie canadienne des couches jetables économiserait 1,9 p. 100 du coût total des marchandises vendues, ou 5,9 p. 100 du coût des matières visées. Le gouvernement fédéral et les producteurs d'intrants se partageraient à parts égales le coût en perte de recettes.

---

1. Entre autres, ce calcul est fait en fonction des coûts des matériaux de 1989, des mélanges de matériaux et des tendances d'approvisionnement inchangées.

Graphique 3.2
Coût estimatif de l'anomalie en 1993
Couches jetables

Cents par dollar de coût des marchandises vendues



Coût de l'anomalie-droits payés et économies de coût sacrifiées
Coûts des matières visées
Solde du coût des marchandises vendues

Source : Analyse des présentations par le Tribunal

L'industrie des couches jetables du Canada est relativement jeune. Le marché est très compétitif et chaque entreprise assume des coûts élevés dans les efforts qu'elle déploie pour établir et maintenir sa part du marché. Les fabricants doivent aussi effectuer des investissements énormes pour suivre l'évolution de la technologie. On s'attend à ce que les compagnies doivent continuer d'investir de fortes sommes dans la recherche et le développement afin de tirer un meilleur rendement du produit et de répondre aux préoccupations environnementales qui émergent. On pourrait certes prétendre que ces coûts sont en réalité des investissements qui produiront un rendement futur, mais il reste que l'industrie connaît présentement un rendement financier médiocre à un moment où certaines compagnies doivent prendre des décisions importantes en matière d'investissement à long terme. L'anomalie tarifaire est un facteur qui contribue aux marges bénéficiaires faibles de l'industrie.

Jumelée à d'autres facteurs, l'anomalie tarifaire pourrait inciter certaines entreprises à réduire des investissements prévus et à importer de leurs usines américaines des couches finies en franchise de droits, ce qui pourrait entraîner des pertes d'emplois et d'investissements futurs au Canada. À cet égard, Kimberly-Clark a souligné que les décisions cruciales à l'étude en matière d'investissement dépendent, en partie, du retrait accéléré des tarifs en question.

Le tableau 3.2 illustre l'impact de l'anomalie tarifaire sur chacune des matières intrantes en 1993. Le coût de l'anomalie est exprimé sous forme de contribution par dollar de coût des marchandises vendues.

Tableau 3.2

RÉSUMÉ DES IMPACTS EN 1993 - COUCHES JETABLES

Que se passerait-il si les tarifs sur les intrants étaient éliminés en 5 ans?

Contribution du coût de l'anomalie par dollar de coût des marchandises vendues

	Avantages pour l'industrie des couches	Coût pour le gouvernement de recettes tarifaires sacrifiées	Coût pour l'industrie canadienne de réductions de prix
Agents non tissés	0,63 ¢	0,32 ¢	0,31 ¢
Pellicules de polyéthylène et de polypropylène	0,57	0,49	0,08
Système de rubans	0,36	0,08	0,28
Sacs de polyéthylène	0,34	-	0,34
Total	1,90 ¢	0,89 ¢	1,01 ¢

Source : Analyse des présentations par le Tribunal.

L'industrie des couches considère les matières non tissées comme l'intrant le plus important à l'étude sur le plan de la valeur et de l'importance relative dans les coûts de fabrication des couches. En 1993, les matières non tissées représenteront plus du tiers de l'avantage qui découlera de la correction de l'anomalie. Le coût de la correction de cette anomalie sera partagé à parts égales par le gouvernement, qui y perdra des recettes fiscales, et par les producteurs d'intrants, dont les prix diminueront.

Veratec, le plus important fabricant canadien de ces matières non tissées, a exprimé quelques préoccupations au sujet de l'impact possible du retrait accéléré du tarif à court terme, mais la compagnie ne s'est pas opposée à l'accélération.

Les pellicules de polyéthylène et de polypropylène viennent au deuxième rang quant à l'importance relative dans les coûts de fabrication des couches. En 1993, les pellicules de polyéthylène et de polypropylène pèseront 30 p. 100 de l'avantage potentiel pour l'industrie des couches jetables. Dans ce cas, le gouvernement absorbera 86 p. 100

du coût de la correction de l'anomalie. La majeure partie de ce produit est importée des États-Unis. Blarek, producteur canadien des pellicules de polyéthylène et de polypropylène visées, s'oppose au retrait accéléré du tarif et soutient que le calendrier actuel établi conformément à l'ALÉ obligera la compagnie à réduire ses prix afin de faire face à la concurrence d'entreprises américaines plus grosses, ce qui affaiblira sa position financière. Le Tribunal estime toutefois que d'autres facteurs comme la force du dollar canadien et l'ampleur de ses activités joueront un rôle plus important dans l'avenir de Blarek. Nous avons confiance que les initiatives lancées par la direction permettront à l'entreprise de résister aux pressions compétitives supplémentaires qui découleront de la correction de l'anomalie.

En ce qui concerne les rubans utilisés dans la fabrication de couches jetables, le principal fabricant canadien, 3M Canada, a indiqué que, peu importe que l'on accélère ou non le retrait du tarif, elle accorderait les réductions de prix nécessaires à l'industrie des couches pour l'aider à maintenir la compétitivité de son produit et du secteur des couches jetables. Les rubans représentent 18 p. 100 de l'avantage potentiel pour l'industrie en 1993.

3M Canada a attiré notre attention sur une anomalie possible portant sur le système de rubans. Les pellicules de polyéthylène et de polypropylène servent de matières intrantes dans la fabrication de la bande d'attache avant du système de rubans qui entre dans la fabrication des couches jetables. Le retrait accéléré du tarif sur ce produit atténuerait le coût que représenterait pour 3M Canada l'adoption d'un calendrier accéléré dans le cas des rubans. Notre enquête a démontré qu'il n'y a au Canada aucun fabricant du genre de pellicule qu'utilise 3M Canada pour fabriquer cette bande d'attache avant.

Au sujet des sacs de polyéthylène, aucun des fabricants canadiens de ce produit n'a produit de présentation. Les sacs de polyéthylène représentent 18 p. 100 de l'avantage que pourrait retirer l'industrie des couches de la correction de l'anomalie en 1993.

Le tableau 3.3 résume les points saillants des retombées de l'anomalie tarifaire sur les industries productrices d'intrants.

5. Conclusion

En résumé, nous sommes d'avis que l'anomalie tarifaire qui vise les matières intrantes qui entrent dans la fabrication des couches jetables cause et est susceptible de causer des problèmes économiques à l'industrie des couches jetables.

Le coût de l'anomalie augmente chaque année et, en 1993, il représentera 2 p. 100 du coût des ventes de marchandises de l'industrie. Ce montant est important pour des entreprises dont la marge bénéficiaire est faible sur ce produit. Même si nous ne sommes pas convaincus que des décisions d'investissement pivoteront uniquement sur l'issue de la question de l'anomalie, nous sommes persuadés que l'anomalie aura une influence significative sur ces décisions à cause de la situation financière de l'industrie.

Tableau 3.3

RÉSUMÉ DE L'IMPACT SUR LES INDUSTRIES PRODUCTRICES D'INTRANTS EN 1993

Industries	Commentaires
Non tissés	Coût compétitif avec celui des produits américains à certains taux de change. Ne s'oppose pas à l'accélération.
Pellicules de polyéthylène et de polypropylène	Coût non compétitif avec celui des produits américains. Secteur d'activité limité. S'oppose à l'accélération.
Système de rubans	Réductions de prix prévues. Ne s'oppose pas à l'accélération. Impact atténué si l'on accélère le retrait des tarifs sur les pellicules.
Sacs de polyéthylène	Aucune opposition indiquée.

Les producteurs canadiens de matières non tissées et de systèmes de rubans pour couches jetables ont reconnu les difficultés que l'anomalie tarifaire cause à l'industrie canadienne des couches jetables. Les deux catégories de producteurs se sont engagés à aider l'industrie canadienne à continuer à faire concurrence aux importations en franchise de droits en réduisant leurs prix. Non seulement le retrait accéléré du tarif assurera-t-il ces réductions de prix, mais il abaissera aussi le coût des importations américaines. Dans le cas des matières non tissées et du système de rubans, Veratec et 3M Canada ont demandé au gouvernement de chercher à obtenir des réductions tarifaires bilatérales. Les deux producteurs ont soutenu qu'un accès libre au marché américain leur fournirait d'autres occasions d'accroître leurs ventes.

Nous reconnaissons qu'en corrigeant l'anomalie qui affecte les rubans pour couches jetables, on créerait une autre anomalie qui aurait trait aux pellicules de polyéthylène et de polypropylène qui entrent dans la fabrication du système de rubans pour couches. Le Canada ne produit pas de pellicules de polyéthylène et de polypropylène entrant dans la fabrication de la bande d'attache avant et le retrait accéléré du tarif sur les pellicules visées réduirait les coûts de la correction de l'anomalie pour l'industrie du Canada. C'est pourquoi nous recommandons d'accélérer le retrait du tarif sur les pellicules entrant dans la fabrication des rubans pour couches.

Dans le cas des pellicules de polyéthylène et de polypropylène qui entrent dans la fabrication de la doublure extérieure des couches, nous avons examiné attentivement

l'opposition du producteur canadien. Nous sommes d'avis que Blarek pourra résister aux pressions accrues exercées par les prix à la suite de la correction de l'anomalie. D'autres facteurs économiques préoccupent davantage la direction et joueront un plus grand rôle dans l'orientation de l'avenir de la compagnie. Nous constatons aussi que les pellicules de polyéthylène et de polypropylène pour couches ont représenté plus de la moitié de la teneur en droits directs pour l'industrie canadienne. Même si une partie importante des activités de Blarek dépend des pellicules utilisées par l'industrie des couches, Blarek n'en fournit qu'une faible proportion. Les pellicules utilisées par l'industrie des couches sont en grande partie importées. C'est pourquoi nous recommandons d'accélérer le retrait des tarifs sur les pellicules de polyéthylène et de polypropylène qui entrent dans la fabrication des couches jetables.

Dans le cas des sacs de polyéthylène, comme l'industrie n'a pas réagi, nous en concluons que l'accélération la laisse indifférente. C'est pourquoi nous demandons d'accélérer le retrait des tarifs sur les sacs de polyéthylène.

6. Recommandations

a) Recommandations principales

Les anomalies tarifaires sur les intrants suivants causent ou sont susceptibles de causer des problèmes économiques aux producteurs de couches jetables. Les avantages des mesures correctives l'emportent sur les coûts. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait des tarifs ALÉ sur les produits suivants :

(i) dans le cas des matières non tissées (numéro tarifaire 5603.00.90) qui entrent directement dans la production de couches jetables, il faudrait accélérer le retrait jusqu'à ce qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993 en procédant à trois réductions égales du taux tarifaire en vigueur, dès que possible;

(ii) dans le cas des pellicules de polyéthylène et de polypropylène (numéros tarifaires 3920.10.00 et 3920.20.00) qui entrent directement dans la production de couches jetables, il faudrait accélérer le retrait jusqu'à ce qu'elles soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993 en procédant à trois réductions égales du taux tarifaire en vigueur, dès que possible;

(iii) dans le cas des rubans (numéro tarifaire 3919.10.99) qui entrent directement dans la production de couches jetables, il faudrait accélérer le retrait jusqu'à ce qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993 en procédant à trois réductions égales du taux tarifaire en vigueur, dès que possible; et

(iv) dans le cas des sacs de polyéthylène (numéro tarifaire 3923.21.00) qui servent directement à l'emballage des couches jetables, il faudrait accélérer le retrait jusqu'à ce qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993 en procédant à trois réductions égales du taux tarifaire en vigueur, dès que possible.

b) Recommandation secondaire

L'accélération du retrait progressif des tarifs sur les produits suivants réduirait le coût de la correction des anomalies pour les producteurs de rubans canadiens[1]. La recommandation supprimerait aussi les anomalies secondaires causées par la correction de l'anomalie initiale. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait progressif des tarifs ALÉ pour ce qui suit :

(i) dans le cas des pellicules de polyéthylène et de polypropylène (numéros tarifaires 3920.10.00 et 3920.20.00) qui entrent directement dans la fabrication de rubans utilisés dans la production de couches jetables, il faudrait accélérer le retrait jusqu'à ce qu'elles soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993 en procédant à trois réductions égales du taux tarifaire en vigueur, dès que possible.

c) Mesures bilatérales

Ces recommandations ne dépendent pas de la conclusion d'une entente bilatérale. Dans certains cas, toutefois, des possibilités d'exportation pourraient amoindrir, pour les producteurs d'intrants, les coûts découlant de la correction de l'anomalie. C'est particulièrement vrai dans le cas des matières non tissées et des rubans qui entrent dans la fabrication des couches jetables.

L'annexe C contient la liste complète des recommandations du Tribunal.

---

1. Un producteur de rubans est une entreprise qui fabrique des rubans d'attache, des rubans détachables ou des bandes d'attache avant.

CHAPITRE IV

DÉTERGENTS ET PRODUITS D'ENTRETIEN MÉNAGER

1. Introduction

Le retrait progressif des tarifs en vertu de l'ALÉ a imposé un calendrier de 5 ans à l'industrie des produits chimiques en général. Les tarifs imposés sur certains phosphates et sur le carbonate de sodium anhydre sont les exceptions notables à ce calendrier. Le retrait progressif des tarifs sur ces matières est prévu sur 10 ans. Les producteurs canadiens de ces matières ont soutenu avec succès qu'il leur fallait plus de temps pour effectuer les ajustements nécessaires afin d'être compétitifs dans un contexte de libre-échange.

Les calendriers actuels de retrait progressif des tarifs prévoient que les détergents et les produits d'entretien ménager seront en franchise de droits à compter du 1er janvier 1993, mais que des matières importantes qui entrent dans leur fabrication demeureront assujetties à des droits jusqu'en 1998. Les producteurs de produits finis soutiennent que cette anomalie les désavantage face à leurs concurrents américains.

Le tableau 4.1 résume les produits visés par ce chapitre de l'enquête de même que les taux de droits respectifs, avant l'entrée en vigueur de l'ALÉ, jusqu'en 1993.

Pour exécuter ce volet de l'enquête, nous avons envoyé des demandes de présentation à 21 compagnies qui, selon nos estimations, représentaient plus de 90 p. 100 de la production intérieure de détergents et de produits d'entretien ménager, ainsi qu'au seul producteur canadien de phosphates pour détergents et au seul producteur canadien de carbonate de sodium anhydre. Nous avons aussi communiqué avec un certain nombre de compagnies censées être impliquées dans la distribution de matières importées. L'Association canadienne des manufacturiers de spécialités chimiques et l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques ont été tenues pleinement au courant de l'enquête et invitées à y soumettre des présentations.

Le seul produit fini visé à l'égard duquel nous avons reçu des présentations a été le détergent en poudre pour lave-vaisselle automatiques. Les présentations ont été produites par Lever Brothers Limited et par Chempac Powder, a Division of CCL Industries Inc. Ces deux compagnies fabriquent la presque totalité de la production intérieure de ce produit.

Nous avons aussi reçu des présentations d'Albright & Wilson Americas, Division of Tenneco Canada Inc. et de General Chemical Canada Ltd., producteurs canadiens de phosphates pour détergents et de carbonate de sodium anhydre, respectivement.

Nous avons reçu des présentations de Church & Dwight Ltd./Ltée, producteur d'eau de lessive de soude, un adjuvant, ainsi que de Procter & Gamble Inc., important producteur de détergents et de produits d'entretien ménager.

Tableau 4.1

TAUX TARIFAIRES SUR LES PRODUITS VISÉS

Produits	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	1993 (%)
Produits finis :			
1) Détergents	12,8	7,6	0
2) Détergents pour lave-vaisselle automatiques	19,4	11,6	0
3) Produits d'entretien ménager	12,8	7,6	0
Pièces et matières intrantes :			
1) Phosphates - monosodiques ou disodiques - trisodiques - de potassium - autres phosphates de calcium - autres phosphates	12,5	10	6,2
2) Polyphosphates - tripolyphosphates de sodium - autres polyphosphates	12,5	10	6,2
3) Carbonate de disodium (anhydre)	12,5	10	6,2

Nota : Les tarifs sur les pièces et matières intrantes doivent disparaître en 1998.

Source : Taux tarifaires préALÉ et de 1990 tirés du *Tarif des douanes*. Taux de 1993 basés sur les calendriers de réduction des tarifs ALÉ.

Même si les phosphates et le carbonate de sodium anhydre entrent dans nombre de produits, nous n'avons pas reçu d'instances importantes, essentiellement parce que les anomalies tarifaires ont un impact minime sur le coût. Cela s'explique par un certain nombre de facteurs. À cause de la réglementation en vigueur, les détergents à lessive ne doivent pas contenir plus 7 à 8 p. 100 de phosphates selon le poids. Par ailleurs, on

estime que 60 p. 100 des détergents à lessive commerciaux actuels ne contiennent pas de phosphates. Il n'existe aucune réglementation semblable qui limite l'utilisation des phosphates dans les détergents pour lave-vaisselle automatiques, dont la teneur en phosphates peut atteindre 35 p. 100 selon le poids. Il ne semble exister pour le moment aucun substitut convenable aux phosphates utilisés dans les détergents pour lave-vaisselle automatiques.

Le carbonate de sodium anhydre est une matière à valeur relativement faible et son coût par rapport au coût total des matières contenues dans un produit fini est faible. On n'utilise en général pas de carbonate de sodium anhydre dans les produits liquides.

2. Produits finis

a) Aperçu

Les détergents pour lave-vaisselle automatiques sont inclus dans l'industrie des savons et des produits de nettoyage telle que définie par Statistique Canada. Cette industrie comporte quelque 130 établissements appartenant à environ 80 entreprises. L'emploi dans l'industrie des savons et des produits de nettoyage atteint presque 9 000 personnes et l'industrie a vendu pour 1,6 milliard de dollars en 1989. L'industrie est très concentrée, car 10 p. 100 des établissements ont effectué plus de 80 p. 100 des expéditions. Orientée vers le marché intérieur, l'industrie exporte moins de 5 p. 100 de sa production.

Le marché intérieur actuel des savons et des produits de nettoyage atteint presque 1,65 milliard de dollars, et les importations y pèsent 5 p. 100. Les produits de consommation constituent environ 80 p. 100 du marché total. On estime que les filiales de grandes multinationales occupent plus de 90 p. 100 du marché.

Deux compagnies produisent au Canada du détergent en poudre pour lave-vaisselle automatiques : Chempac Powder, a Division of CCL Industries Inc. et Lever Brothers Limited. Il n'y a aucun producteur de détergent liquide pour lave-vaisselle automatiques au Canada, les importations américaines répondant à la demande au Canada.

On estime que la valeur actuelle du marché intérieur des détergents pour lave-vaisselle automatiques est de 70 à 75 millions de dollars, ce qui représente moins de 5 p. 100 du marché total des savons et des produits de nettoyage. Ce secteur de produit crée de l'emploi pour 115 personnes environ.

b) Résumé des présentations

CCL Industries Inc. est une compagnie canadienne active au Canada, aux États-Unis et en Europe. Les ventes totales de la compagnie ont atteint 385,7 millions de dollars en 1989. CCL Industries Inc. s'occupe de fabrication sur mesure, principalement de produits de consommation, en plus d'imprimer des étiquettes autocollantes et de fabriquer des générateurs d'aérosols en aluminium et des tubes.

Chempac Powder, a Division of CCL Industries Inc. (Chempac Powder) est une des 5 usines canadiennes qui fabriquent sur mesure des produits de consommation. En plus de produire des détergents pour lave-vaisselle automatiques, Chempac Powder emballe des pellicules d'emballage pour aliments et produit un insecticide. Les détergents pour lave-vaisselle automatiques sont toutefois le principal produit de Chempac Powder.

Chempac Powder est le principal producteur de détergents pour lave-vaisselle automatiques au Canada. Chempac Powder fabrique la totalité de ses détergents pour lave-vaisselle selon les devis de ses clients, les emballe sous des marques appartenant aux clients, les expédie dans les systèmes de distribution des clients. Chempac Powder ne vend pas de détergents pour lave-vaisselle automatiques sous sa propre marque.

Lever Brothers Limited (Lever Brothers) est un important fabricant de détergents à lessive, d'adoucisseurs de tissu, de détergents pour lave-vaisselle, d'abrasifs liquides et de produits d'hygiène personnelle (barres de savon). Lever Brothers est la compagnie de fabrication et Lever Brothers Inc., la compagnie de marketing-distribution. Les deux entreprises appartiennent à part entière à Unilever World-Wide qui a ses sièges sociaux à Londres (Angleterre) et à Rotterdam (Hollande).

Lever Brothers produit à son usine de Toronto ses produits pour lave-vaisselle qu'elle vend sous les marques «All» et «Sunlight». L'usine de détergents pour lave-vaisselle automatiques n'apporte qu'une contribution modeste au total des ventes et de l'emploi de la compagnie.

Chempac Powder a soutenu que le calendrier de réduction sur 10 ans des tarifs sur la plupart de ses matières intrantes, alors que le calendrier imposé à ses produits finis était de 5 ans, la désavantageait face à ses concurrents américains. L'entreprise a prétendu que cette situation mettait en danger sa capacité de continuer à produire des détergents pour lave-vaisselle automatiques au Canada.

Chempac Powder a demandé tout d'abord de ramener de 10 à 5 ans le calendrier de retrait progressif des tarifs sur les tripolyphosphates de sodium (TPPS) et sur le carbonate de sodium anhydre qui entrent spécifiquement dans la fabrication de détergents pour lave-vaisselle automatiques. Chempac Powder est d'avis que les fournisseurs canadiens de ces matières appuieraient une application aussi étroite de l'accélération des réductions tarifaires.

Deuxièmement, Chempac Powder exhorte le gouvernement à s'efforcer de corriger les anomalies tarifaires sur d'autres pièces et matières intrantes non visées, et particulièrement sur les surenveloppes métalliques imprimées d'emballage, le sulfate de sodium, les parfums, les becs verseurs et les rubans d'étanchéité.

Lever Brothers a affirmé qu'elle bénéficierait d'une réduction du coût des matières premières si l'on accélérait le retrait des tarifs sur les TPPS et sur le carbonate de sodium anhydre. L'accélération ferait baisser les prix à la consommation puisque les réductions de coûts seraient transmises aux utilisateurs finals, réduirait les pressions exercées par les coûts et retarderait par conséquent les augmentations de prix futures, rendrait Lever Brothers plus compétitive face aux importations et assurerait une plus grande sécurité d'emploi aux travailleurs du secteur des détergents pour lave-vaisselle.

Church & Dwight Ltd./Ltée (Church & Dwight) s'oppose dans sa présentation à l'accélération du retrait progressif des droits sur le carbonate de sodium anhydre. Church & Dwight produit notamment de l'eau de lessive de soude, un adjuvant. Le carbonate de sodium anhydre est une matière importante qui entre dans la fabrication de l'eau de lessive de soude. L'usine de Church & Dwight est voisine de l'usine de carbonate de sodium anhydre de General Chemical Canada Ltd., son principal fournisseur de carbonate de sodium anhydre, à Amherstburg (Ontario). Tout en reconnaissant que les économies qu'elle réalisera à la suite d'une accélération du retrait progressif des tarifs sur le carbonate de sodium anhydre sont modestes, Church & Dwight considère que la viabilité et le fonctionnement continus de l'usine de carbonate de sodium anhydre l'emportent sur les avantages qui découleront des réductions de coût.

Tout en appuyant le retrait accéléré des tarifs sur les phosphates et le carbonate de sodium anhydre, **Procter & Gamble Inc.** (Procter & Gamble) a affirmé que l'accélération n'aurait qu'un impact mineur sur ses coûts et a refusé de participer davantage à ce volet de l'enquête. Chempac Powder produit des détergents pour lave-vaisselle automatiques pour le compte de Procter & Gamble.

3. Matières intrantes

L'enquête porte sur deux matières intrantes, soit les tripolyphosphates de sodium (TPPS) et le carbonate de calcium anhydre. Les TPPS sont de loin la plus importante des deux matières au point de vue du coût. Il n'y a qu'un seul producteur canadien de chacune de ces matières.

a) Résumé des présentations

(i) Phosphates

À toutes fins pratiques, **Albright & Wilson Americas, Division of Tenneco Canada Inc.** (Albright & Wilson) est le seul producteur canadien des phosphates visés. Albright & Wilson est une division d'Albright & Wilson Ltd. (Londres, Angleterre) qui est à son tour une filiale à part entière de Tenneco Inc., entreprise américaine qui a son siège social à Houston, au Texas. Albright & Wilson Ltd. est un producteur mondial de produits chimiques phosphoreux, d'agents tensio-actifs et de produits chimiques pour le papier. La compagnie emploie plus de 6 000 personnes à travers le monde.

Albright & Wilson exploite au Canada six usines qui produisent des agents phosphoreux et des phosphates, de même que du chlorate de sodium pour l'industrie de la pâte. Elle produit des phosphates pour détergents à ses usines de Buckingham (Québec) et de Port Maitland (Ontario). Sur le plan des recettes des ventes et de l'emploi, la production de phosphates apporte une contribution importante à l'activité totale d'Albright & Wilson au Canada.

L'utilisation décroissante des phosphates dans les détergents à lessive a entraîné un repli important du marché intérieur des phosphates visés et, plus particulièrement, de la demande de TPPS, principaux phosphates utilisés dans les détergents. Le recul de la demande a eu un impact sérieux sur le rendement financier d'Albright & Wilson dans ce

segment de marché. Même si Albright & Wilson occupe présentement une position dominante sur le marché intérieur des phosphates pour détergents, l'ALÉ et la force du dollar canadien incitent les producteurs américains à rechercher agressivement de nouveaux débouchés au Canada, ce qui devrait gruger un peu la position de l'entreprise sur le marché.

Les exportations ne comptent que pour un faible pourcentage des ventes de phosphates pour détergents d'Albright & Wilson.

Dans sa présentation, Albright & Wilson a demandé au Tribunal, s'il constate que les anomalies du calendrier de retrait des droits ont un impact négatif sur l'industrie canadienne des détergents et des produits d'entretien ménager, et s'il établit que cet impact négatif est plus grand sur l'industrie que sur Albright & Wilson, d'envisager les mesures suivantes.

a) Limiter le retrait accéléré des droits à un secteur précis de l'industrie des détergents et des produits d'entretien ménager. Par exemple, les TPPS utilisés dans les applications pour lave-vaisselle automatiques deviendraient un classement tarifaire distinct assujetti à un calendrier de 5 ans.

b) Appliquer un calendrier de 5 ans au carbonate de sodium anhydre, matière première importante dans la production des phosphates pour détergents. Cela compenserait en partie les retombées négatives de l'application d'un calendrier de 5 ans aux phosphates.

c) Supprimer complètement les droits sur l'acide phosphorique (non agricole) qu'Albright & Wilson importe des États-Unis pour alimenter son usine de phosphates. Le calendrier de retrait des droits sur ce produit est présentement de 5 ans. Albright & Wilson est le seul producteur canadien d'acide phosphorique industriel et l'élimination des droits renforcerait ses activités de fabrication au Canada, tout en offrant des avantages à tous les acheteurs d'acide phosphorique industriel.

(ii) Carbonate de sodium anhydre

General Chemical Canada Ltd. (General Chemical) est le seul producteur de carbonate de sodium anhydre au Canada. General Chemical est contrôlée par General Chemical Corporation des États-Unis, par l'intermédiaire de General Chemical Canada Holding Inc.

General Chemical produit du carbonate de sodium anhydre, de même qu'un coproduit, le chlorate de calcium, à son usine d'Amherstburg (Ontario). General Chemical utilise le procédé Solvay pour produire du carbonate de sodium anhydre. On fait essentiellement réagir du calcaire (carbonate de calcium) et du sel (chlorure de sodium) avec un agent d'ammonium pour produire du carbonate de sodium que l'on soumet ensuite à un procédé d'oxydation qui produit du carbonate de disodium ou carbonate de sodium anhydre.

La production de carbonate de sodium anhydre aux États-Unis est concentrée à Green River (Wyoming), où l'on trouve d'importants gisements naturels de carbonate de

sodium anhydre. L'extraction et la transformation de ces gisements naturels coûtent beaucoup moins cher et c'est pourquoi toutes les usines Solvay aux États-Unis ont fermé leurs portes.

À cause des coûts de transport, General Chemical ne vend son carbonate de sodium anhydre que dans l'Est du Canada et en exporte d'importantes quantités vers l'Est des États-Unis. Le marché de l'Ouest du Canada est approvisionné par des producteurs américains.

Le carbonate de sodium anhydre sert principalement dans la fabrication du verre, de détergents, de silicates et de phosphates.

Le marché de l'Est du Canada semble constitué d'une clientèle mûre et, à court terme, devrait connaître une croissance modeste. On s'attend à ce que General Chemical maintienne sa position d'intervenant principal sur le marché.

La force du dollar canadien et, depuis quelques temps, des tarifs de transport plus favorables aux États-Unis ont rendu les prix de plus en plus compétitifs, mais on prévoit que l'effet négatif sur le rendement financier de General Chemical sera modeste.

General Chemical s'est opposée à toute accélération du retrait progressif des droits sur le carbonate de sodium anhydre, que le retrait soit général ou limité aux producteurs finals de détergents. La compagnie a soutenu que des modifications de la politique tarifaire pour l'industrie des détergents inciteraient d'autres industries à demander un traitement semblable, ce qui aurait de graves retombées financières sur l'installation d'Amherstburg.

General Chemical a souligné qu'elle avait obtenu que le retrait progressif des droits sur le carbonate de sodium anhydre soit étalé sur 10 ans afin d'avoir suffisamment de temps pour s'ajuster dans le but de demeurer compétitive. Le programme d'examen annuel des tarifs ALÉ et les examens supplémentaires des anomalies sont la cause d'incertitudes, dans la politique actuelle relative aux droits, qui mettent en danger les investissements prévus pour l'installation d'Amherstburg. La compagnie a soutenu que le calendrier actuel de retrait progressif des droits sur 10 ans devrait être maintenu sans modification et ne devrait pas être remis en question.

4. Analyse

L'analyse des présentations reçues a révélé que les TPPS représentent la partie la plus importante des coûts des matières visées contenues dans les détergents pour lave-vaisselle automatiques, soit quelque 85 p. 100, alors que le carbonate de sodium anhydre représente les 15 p. 100 restants. À l'exception d'une faible quantité de carbonate de sodium anhydre importée en 1990, les matières visées qui entrent dans la fabrication de détergents pour lave-vaisselle automatiques ont été achetées de fournisseurs canadiens.

Les présentations ont aussi révélé que le prix des matières fournies par le marché intérieur est en général établi en fonction du coût débarqué des importations américaines. Ainsi, en plus du coût des droits payés sur les importations de matières visées, les matières achetées au Canada comportaient un coût de droit implicite, ou des économies de coût sacrifiées, parce qu'on aurait pu s'attendre à ce que l'industrie canadienne offre

des réductions de prix afin de demeurer compétitive avec les importations moins coûteuses en provenance des États-Unis. On a estimé le coût de l'anomalie prévu en 1990 (droits réels majorés des économies de coût sacrifiées) à moins de 1 p. 100 du coût total de la production des détergents pour lave-vaisselle automatiques.

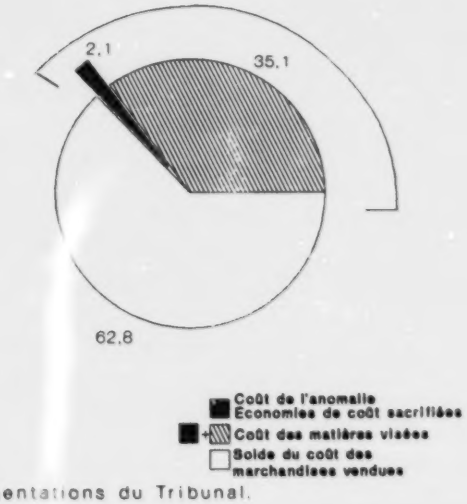
Le graphique 4.1 illustre l'impact prévu de l'anomalie en 1993 sur les producteurs de détergents pour lave-vaisselle automatiques en général. On calcule que l'effet de l'anomalie atteindra 2,1 cents en 1993 par dollar de coût des marchandises vendues.

Graphique 4.1

Coût estimatif de l'anomalie en 1993

Détergents pour lave-vaisselle automatiques

Cents par dollar de coût des marchandises vendues



Source: Analyse des présentations du Tribunal.

Comme on peut le voir au tableau 4.2 qui suit, on prévoit que toutes les matières visées seront achetées sur le marché canadien, et c'est pourquoi le coût total de l'anomalie représente des économies de coûts sacrifiées. Les TPPS représentent 1,8 cent du coût de l'anomalie qui est de 2,1 cents.

Le coût de l'anomalie augmentera chaque année pour culminer en 1993 et diminuer par la suite chaque année jusqu'en 1998. L'anomalie disparaîtra cette année-là.

Tableau 4.2

RÉSUMÉ DES IMPACTS EN 1993 - DÉTERGENTS POUR LAVE-VAISSELLE AUTOMATIQUES

Que se passerait-il si les tarifs sur les intrants étaient éliminés en 5 ans?

Contribution du coût de l'anomalie par dollar de coût des marchandises vendues

	Avantages pour l'industrie des détergents pour lave-vaiss. autom.	Coût pour le gouvernement de recettes tarifaires sacrifiées*	Coût pour l'industrie canadienne de réductions de prix
TPPS	1,8 ¢	0 ¢	1,8 ¢
Carbonate de sodium anhydre	0,3	0	0,3
Total	2,1 ¢	0 ¢	2,1 ¢

* Nulles, parce qu'on n'importe aucun produit pour les utilisations finales spécifiées.

Source : Analyse des présentations par le Tribunal.

Dans le cas des entreprises qui vendent des détergents pour lave-vaisselle automatiques sur le marché de détail, il ne semble pas que l'anomalie cause ou soit susceptible de causer des problèmes économiques, ce qui correspond à la position adoptée par Procter & Gamble au sujet de l'enquête et que confirme la présentation de Lever Brothers. Lever Brothers a indiqué qu'elle ferait profiter les consommateurs de toute économie résultant de la correction de l'anomalie, en baissant ses prix.

Contrairement à Lever Brothers, qui produit et vend ses propres produits, Chempac Powder est un emballeur façonnier. Ses acheteurs de détergents pour lave-vaisselle automatiques sont peu nombreux, et ce sont toutes des filiales de multinationales. La plupart des marques du produit sont vendues au Canada et aux États-Unis. C'est pourquoi Chempac Powder est plus vulnérable à la concurrence des importations. Chempac Powder produit la majeure partie de la production canadienne de détergents pour lave-vaisselle automatiques.

Les éléments de preuve démontrent clairement que le rendement financier de Chempac Powder s'est détérioré. Les recettes tirées des ventes et les revenus d'exploitation ont baissé. Même si Chempac Powder n'a rien perdu de son volume de ventes de détergents pour lave-vaisselle automatiques, le revenu moyen au kilogramme a diminué considérablement.

De nombreux facteurs ont contribué aux problèmes financiers de Chempac Powder, notamment la perte en faveur de concurrents américains d'un volume important d'activité pour des produits autres que les détergents pour lave-vaisselle automatiques, l'appréciation du dollar canadien, qui a grimpé de près de 20 p. 100 par rapport au dollar américain depuis quelques années, et le retrait progressif du tarif comparativement élevé de 19,4 p. 100 qui s'appliquait aux importations de détergents pour lave-vaisselle automatiques. Jusqu'à maintenant, les deux derniers facteurs équivalent à une perte de plus de 25 p. 100 de la protection contre les importations de détergents pour lave-vaisselle automatiques. Cette perte de protection est compensée en partie par une baisse des coûts des matières et des tarifs sur les intrants, ce qui laisse une perte réelle nette de protection qui s'établit plus près de 13 p. 100.

Il semble que Chempac Powder ait bénéficié de prix de concession sur ses achats de matières, et en particulier de TPPS, ce qui a ramené les prix au-dessous de ceux de la concurrence américaine. Les prix de concession ont ainsi compensé en grande partie l'impact de l'anomalie. C'est pourquoi le Tribunal aurait de la difficulté à conclure que l'anomalie tarifaire qui a trait aux TPPS et au carbonate de sodium anhydre cause présentement des problèmes économiques à Chempac Powder.

Dans quelle mesure l'anomalie est-elle susceptible de contribuer aux problèmes économiques futurs de l'entreprise? Tout dépend si les fournisseurs continueront d'accorder des prix de concession à Chempac Powder afin de maintenir leur volume de ventes, et de la mesure dans laquelle Chempac Powder a besoin d'être assurée que ces prix de concession continueront d'être pratiqués à mesure que l'anomalie croîtra. Si l'on n'accélère pas le retrait progressif des tarifs sur ses matières intrantes, Chempac Powder prévoit que son usine de détergents pour lave-vaisselle subira une perte d'exploitation en 1993.

Les fournisseurs canadiens absorberaient le coût de la correction de l'anomalie sous forme d'érosion de leurs recettes, car ils devraient faire concurrence aux prix plus bas des fournisseurs américains afin de maintenir leurs volumes.

Comme les TPPS constituent de loin la plus importante des deux matières intrantes, ce sera Albright & Wilson qui absorbera la majeure partie de la perte des recettes. La compagnie tire un rendement financier faible de son secteur des phosphates pour détergents et pourrait avoir des difficultés à absorber ce coût supplémentaire. On peut, toutefois, prétendre qu'il est dans l'intérêt d'Albright & Wilson d'assurer la viabilité de Chempac Powder et de maintenir ainsi ses volumes de ventes à cette dernière. Albright & Wilson a récemment décidé d'importer de l'acide phosphorique moins coûteux, ce qui pourrait atténuer un peu le problème.

On calcule que le retrait accéléré du tarif sur le carbonate de sodium anhydre n'aura qu'un impact minime sur les recettes et les profits de General Chemical.

Le tableau 4.3 illustre la situation des fournisseurs de matières intrantes si l'on accélère le retrait des tarifs.

Tableau 4.3

RÉSUMÉ DE L'IMPACT SUR LES INDUSTRIES PRODUCTRICES D'INTRANTS EN 1993

Industries	Commentaires
TPPS	La compagnie tire un rendement financier faible de ce produit. L'impact sera atténué si l'on accélère le retrait du tarif sur le carbonate de sodium anhydre et si l'on élimine le tarif sur l'acide phosphorique.
Cabonate de sodium anhydre	L'industrie s'oppose à l'accélération. L'impact financier minime sur les fournisseurs canadiens.

5. Conclusion

Il a été établi que l'industrie canadienne des détergents pour lave-vaisselle automatiques, représentée par Chempac Powder, a connu des problèmes économiques. Ces problèmes sont toutefois attribuables en majeure partie à des facteurs autres que l'anomalie tarifaire. Dans la mesure où l'anomalie a pu contribuer aux problèmes de Chempac Powder, cet effet a été compensé en grande partie par des prix de concession dont a bénéficié Chempac Powder sur ses achats de TPPS.

Les recettes et les marges bénéficiaires de Chempac Powder continueront d'être affectées jusqu'en 1993 par le retrait progressif des tarifs qui restent en vigueur sur les détergents pour lave-vaisselle automatiques. Dans ces circonstances, l'anomalie, sans d'autres avantages compensatoires, ajouterait aux problèmes financiers de Chempac Powder dans l'avenir. Rien ne garantit que Chempac Powder pourra continuer de bénéficier à l'avenir des prix de concession dont elle a besoin pour maintenir au Canada son usine de détergents pour lave-vaisselle automatiques.

6. Recommandations

a) Recommandations principales

Les anomalies tarifaires sur les intrants suivants causent ou sont susceptibles de causer des problèmes économiques aux producteurs de produits finis. Les avantages des mesures correctives pour les producteurs de détergents pour lave-vaisselle automatiques l'emportent sur les coûts pour les fournisseurs de TPPS et de carbonate de sodium

anhydre. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait progressif des tarifs ALÉ sur ces intrants :

(i) il faudrait accélérer le retrait progressif des tarifs sur les tripolyphosphates de sodium (numéro tarifaire 2835.31.00) qui entrent directement dans la fabrication de détergents pour lave-vaisselle automatiques jusqu'à ce qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993, en procédant à trois réductions égales du taux tarifaire en vigueur, dès que possible; et

(ii) il faudrait accélérer le retrait progressif des tarifs sur le carbonate de sodium anhydre (numéro tarifaire 2836.20.00) qui entre directement dans la fabrication de détergents pour lave-vaisselle automatiques jusqu'à ce qu'il soit «en franchise» à compter du 1er janvier 1993, en procédant à trois réductions égales du taux tarifaire en vigueur, dès que possible.

b) Recommandations secondaires

L'accélération du retrait progressif des tarifs sur les produits suivants réduirait le coût de la correction de l'anomalie pour le producteur de TPPS canadiens. De plus, l'accélération du retrait progressif des tarifs sur le carbonate de sodium anhydre corrigerait l'anomalie secondaire causée par la correction de l'anomalie initiale. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait progressif des tarifs ALÉ sur les produits suivants :

(i) il faudrait accélérer le retrait progressif des tarifs sur l'acide phosphorique non agricole (numéro tarifaire 2809.20.00) pour qu'il soit en «franchise» dès que possible; et

(ii) il faudrait accélérer le retrait progressif des tarifs sur le carbonate de disodium (numéro tarifaire 2836.20.00) qui entre directement dans la production de tripolyphosphates de sodium utilisés dans la fabrication de détergents pour lave-vaisselle automatiques pour qu'il soit «en franchise» à compter du 1er janvier 1993, en procédant à trois réductions égales du taux tarifaire en vigueur, dès que possible.

L'annexe C contient la liste complète des recommandations du Tribunal.

CHAPITRE V

APPAREILS SOUS PRESSION

1. Introduction

La saisine vise la catégorie générique des appareils sous pression. Nous avons identifié 5 secteurs industriels à l'intérieur de cette catégorie. Toutefois, d'après les présentations que nous avons reçues, et d'après les caractéristiques techniques et la structure industrielle des industries de produits finis, nous avons séparé, dans ce chapitre, les industries des produits finis en deux secteurs qui sont les suivants :

- réchauffeurs d'eau d'alimentation et condenseurs; et
- appareils sous pression, échangeurs de chaleur et cylindres hydrauliques à double mouvement.

Le tableau 5.1 illustre les taux tarifaires imposés sur les produits finis visés et sur leurs matières intrantes respectives. Le calendrier de réduction des tarifs sur les produits finis est de 5 ans, contre 10 ans dans le cas des matières intrantes.

a) Portée de l'enquête

Le Tribunal a reçu une présentation de Foster Wheeler Limited, seul fabricant de réchauffeurs d'eau d'alimentation et de condenseurs du Canada, et d'Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc., seul fournisseur canadien des pièces et matières intrantes visées qui entrent dans la production des produits finis en question.

En ce qui concerne les appareils sous pression et les échangeurs de chaleur, le Tribunal a reçu des présentations des associations de l'industrie et de 10 producteurs individuels. Ces associations représentent plus de 80 p. 100 de la production canadienne des marchandises en question. Les présentations relativement complètes que le Tribunal a reçues de compagnies individuelles ne représentaient que 6 p. 100 de la valeur totale des ventes d'échangeurs de chaleur et d'appareils sous pression effectuées par les producteurs canadiens sur le marché intérieur. Les autres compagnies n'ont fourni que des réponses très limitées. Le recours à des questionnaires abrégés supplémentaires nous a permis d'obtenir des données de base sur les ventes, les fournisseurs et d'autres données d'un échantillon représentant de 15 à 20 p. 100 de l'industrie.

Dans le cas des cylindres hydrauliques à double mouvement, le Tribunal a reçu des présentations complètes de deux compagnies qui comptent pour environ 20 p. 100 de la production intérieure estimative totale. Cinq autres compagnies ont fourni des réponses écrites limitées et représentaient au total environ 40 p. 100 de la production intérieure estimative. Le recours à des questionnaires supplémentaires adressés à ces dernières entreprises a permis au Tribunal d'obtenir les données de base nécessaires pour compléter son analyse.

Quant aux présentations des producteurs canadiens de pièces et de matières intrantes, la couverture a été relativement complète dans les secteurs clés des produits de l'acier laminé à plat (100 p. 100 de l'approvisionnement intérieur) et des tubes (près de 100 p. 100). Dans d'autres secteurs où les intrants sont moins importants, la couverture varie de plus de 85 p. 100 de l'offre intérieure de têtes formées, jusqu'aux instances minimes ou nulles reçues des producteurs d'écrous, d'accessoires et de barres-tiges du Canada.

Tableau 5.1

TAUX TARIFAIRES SUR LES PRODUITS VISÉS

Produits	Taux préALÉ (%)	1989 (%)	1993 (%)
Produits finis :			
Réchauffeurs d'eau d'alimentation	10,2	6,1	EN FR.
Condenseurs	10,3	6,1	EN FR.
Appareils sous pression	9,2-12,5	7,4-10,0	EN FR.
Échangeurs de chaleur	9,2-10,2	7,4-10,0	EN FR.
Cylindres hydrauliques à double mouvement	9,2	7,4	EN FR.
Pièces et matières intrantes :			
Produits en fer ou en acier laminé à plat	6,8-10,2	6,1-9,2	3,4-5,1
Produits en acier inoxydable laminé à plat	10,0-12,5	9,0-11,3	5,0-6,3
Produits d'autres aciers à alliage laminés à plat	10,0-12,5	9,0-11,3	5,0-6,3
Tubes et tuyaux en fer ou en acier	4,0-12,2	3,6-11,0	2,0-6,1
Accessoires de tubes et tuyaux en fer ou en acier	6,8-12,2	6,1-11,3	3,4-6,1
Tubes et tuyaux en cuivre	4,0-10,3	3,6-9,3	2,0-5,2
Barres et tiges en fer ou en acier sans alliage	8,0	7,2	4,0
Écrous	11,1	10,0	5,6
Ouvrages en fer ou en acier	10,2	8,1	5,1
Titane et ouvrages en titane	10,2	8,1	5,1

Nota : Les tarifs sur les pièces et les matières intrantes disparaîtront en 1998.

Source : Taux tarifaires préALÉ et de 1989 tirés du *Tarif des douanes*. Taux de 1993 basés sur les calendriers de réduction des tarifs ALÉ.

2. Réchauffeurs d'eau d'alimentation et condenseurs

a) Produits finis

(i) Définition des produits

Les réchauffeurs d'eau d'alimentation sont des composantes de chaudière qui servent à préchauffer l'eau de retour à une chaudière. Un réchauffeur d'eau d'alimentation est un contenant ou réservoir cylindrique long qui contient des tubes en «U» dans lesquels l'eau qui retourne à la chaudière est pompée. La vapeur provenant de diverses parties de la turbine est dirigée par des tuyaux vers le contenant d'eau d'alimentation, passe sur les tubes remplis d'eau et augmente la température de l'eau.

Un condenseur est aussi une pièce d'une chaudière qui reçoit la vapeur d'échappement d'une chaudière et condense la vapeur en eau, qui est par la suite repompée dans la chaudière et réutilisée. Un condenseur est un très grand réservoir contenant des tubes par lesquels l'eau est pompée à partir d'un océan, d'une rivière, d'un lac ou d'une autre source d'eau froide. La vapeur d'échappement passe sur ces tubes remplis d'eau froide et transfère sa chaleur restante à l'eau de refroidissement. En se refroidissant, la vapeur se condense en eau, d'où le nom condenseur.

(ii) Aperçu

Foster Wheeler Limited de St. Catharines (Ontario) dessert depuis 1926 des industries productrices et consommatrices d'énergie. La compagnie emploie au total 500 personnes environ. Foster Wheeler Limited est une filiale à part entière de Foster Wheeler Corporation de Clinton (New Jersey). La gamme de produits de la compagnie comprend des générateurs de vapeur industriels alimentés par toute une gamme de combustibles liquides, gazeux et solides, des chaudières industrielles au gaz et au mazout, des générateurs de vapeur à récupérateurs de chaleur, des condenseurs, des réchauffeurs d'eau d'alimentation, des générateurs de vapeur nucléaires, des échangeurs de chaleur nucléaires et de l'équipement spécialisé de transfert de chaleur. Tous ces produits sont fabriqués à l'usine de St. Catharines.

Le marché combiné des réchauffeurs d'eau d'alimentation et des condenseurs est à la baisse depuis 1988. Les ventes des produits visés ont représenté une partie mineure des ventes totales de la compagnie en 1989, même si elles ont été rentables.

(iii) Résumé de la présentation

Foster Wheeler Limited (Foster Wheeler) a soutenu que les condenseurs et les réchauffeurs d'eau d'alimentation étaient des produits uniques d'ingénierie façon, conçus et fabriqués selon un devis détaillé fourni par les clients, habituellement des entreprises de services publics. Les produits sont habituellement vendus en situation de concurrence, au moyen de propositions détaillées dont les prix sont basés sur des concepts et des estimations sur mesure. La compagnie a souligné que la concurrence devenait encore plus vive sur un marché déjà compétitif, en grande partie à cause des inégalités résultant des anomalies tarifaires visées.

Foster Wheeler souhaite qu'on accélère le retrait des tarifs sur les tubes en acier au carbone étirés à froid sans soudure en «U», les tubes en acier inoxydable étirés à froid sans soudure en «U», les tubes en acier inoxydable ferritique[1] étirés à froid sans soudure, les tubes en acier inoxydable austénitique[1] soudés en «U», les plaques et les tubes en titane. Les quatre premiers produits entrent dans la fabrication des réchauffeurs d'eau d'alimentation, et les deux derniers, dans celle des condenseurs.

Foster Wheeler a indiqué que ses coûts en droits diminueraient considérablement dans les soumissions qu'elle présenterait si l'on accélérait le retrait progressif des tarifs. L'activité augmenterait à son usine. La compagnie a de plus indiqué que l'accélération entraînerait la création d'un certain nombre d'emplois à plein temps en 1993 et que sa part du marché des réchauffeurs d'eau d'alimentation et des condenseurs augmenterait en 1993 par rapport au niveau qu'elle a prévu, ce qui entraînerait une augmentation de ses ventes et de son revenu net.

Si l'on n'accélère pas le retrait des tarifs, Foster Wheeler croit que sa part du marché, à la baisse depuis quelques années, continuera de rétrécir, ce qui aura un impact négatif sur ses ventes et son revenu net.

Foster Wheeler est fortement en faveur d'un retrait accéléré des tarifs sur les pièces et les matières importées. Si l'on n'élimine pas les tarifs, la compagnie a demandé qu'on lui accorde des remises de droits correspondantes sur les pièces et les matières qu'elle utilise pour fabriquer des réchauffeurs d'eau d'alimentation et des condenseurs.

b) Matières intrantes

(i) Aperçu

Le seul fournisseur canadien de pièces et de matières intrantes de Foster Wheeler est Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc. de Markham (Ontario). La compagnie emploie environ 180 personnes. Elle produit une gamme variée de produits de tubes et de tuyaux soudés de toutes sortes de calibres, de catégories et de configurations. Parmi les produits visés par une demande d'accélération et qui entrent dans la production de réchauffeurs d'eau d'alimentation et de condenseurs, l'entreprise ne fabrique que des tubes en acier inoxydable austénitique soudés en «U».

(ii) Résumé de la présentation

Dans sa présentation, **Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc.** (ATI) a soutenu que le retrait accéléré des tarifs l'affecterait négativement, surtout parce qu'elle souffrirait d'une «nouvelle» anomalie tarifaire importante sur ses principales matières premières, les feuilles et les bandes en acier inoxydable dont les tarifs devraient disparaître dans 10 ans. La compagnie a de plus affirmé qu'on ne connaîtrait l'impact réel sur ATI que longtemps après la mise en oeuvre de changements potentiels. Au sujet des tubes, ATI a affirmé que des obstacles non tarifaires (dispositions d'achat aux États-Unis)

---

1. L'acier ferritique est magnétique et ne contient pas de nickel, alors que l'acier austénitique n'est pas magnétique et contient un aliage de nickel-chrome.

lui ferment les marchés américains et qu'il ne lui reste plus qu'un seul client canadien, Foster Wheeler.

La compagnie a indiqué dans sa présentation que les ventes de tubes pour réchauffeurs d'eau d'alimentation et condenseurs avaient diminué considérablement en 1989 par rapport à 1988, et plus particulièrement dans le cas des tubes pour réchauffeurs d'eau d'alimentation. La compagnie prévoit que cette tendance à la baisse se maintiendra au cours des quelques prochaines années. Les ventes de tubes pour réchauffeurs d'eau d'alimentation et condenseurs ont représenté une portion relativement faible du total des ventes de la compagnie au Canada en 1989.

ATI favorise le maintien du calendrier, négocié à l'origine et accepté universellement, de retrait en 10 ans des tarifs sur la totalité de l'acier et des produits de l'acier. Si l'on recommande de ramener à 5 ans le calendrier de retrait des tarifs sur les matières visées, la réciprocité avec les États-Unis devient alors vitale. Toute accélération du retrait des tarifs sur les tubes en acier inoxydable doit être accompagnée d'une accélération semblable du retrait des tarifs sur les feuilles et les bandes en acier inoxydable, qui doit aussi être bilatérale.

ATI a ajouté que la question des taux tarifaires avait moins d'importance pour la réussite de la compagnie qu'un certain nombre d'autres facteurs, en soutenant qu'il fallait notamment réduire les taux d'intérêt au Canada et abaisser la valeur du dollar canadien. La prépondérance accrue des nouvelles exigences prévues aux mesures législatives fédérales et provinciales fut également cité par ATI.

c) Analyse

Dans le cas des réchauffeurs d'eau d'alimentation, les tubes en acier inoxydable sans soudure représentent la part la plus importante des coûts des matières visées (76 p. 100). Viennent ensuite les tubes en acier inoxydable austénitique soudés (19 p. 100) et les tubes en acier au carbone sans soudure (5 p. 100). Même si Foster Wheeler n'a pas acheté de tubes en acier ferritique sans soudure depuis quelques années, la compagnie a demandé qu'on accélère le retrait des tarifs sur cette matière aussi.

Dans le cas des condenseurs, les tubes en titane représentent la part la plus importante des coûts de la matière visée (86 p. 100), suivi des plaques en titane (14 p. 100). Il n'y a présentement aucun producteur canadien de ces deux matières, la totalité du produit provenant des États-Unis.

Les pièces et les matières visées représentent un pourcentage important des coûts de fabrication des réchauffeurs d'eau d'alimentation et des condenseurs.

On estime que le coût total de l'anomalie en 1993, y compris les économies de droits et les économies de coût sacrifiées, représentera 1,7 p. 100 du coût de fabrication des réchauffeurs d'eau d'alimentation et des condenseurs. Voir le graphique 5.1.

Graphique 5.1

Coût estimatif de l'anomalie en 1993
Réchauffeurs d'eau d'alimentation et condenseurs

Cents par dollar de coût des marchandises vendues

Source: Analyse des présentations par le Tribunal

Ces estimations concordent avec les prévisions de 1993 fournies par Foster Wheeler, qui ont démontré que la correction de l'anomalie tarifaire réduirait les coûts d'exploitation de l'entreprise, ce qui améliorerait en retour sa position compétitive et l'aiderait à enrayer l'érosion de sa position sur le marché intérieur.

Même si l'anomalie représente un coût peu important pour Foster Wheeler, nous estimons qu'elle contribue de façon significative à la position compétitive de Foster Wheeler sur le marché intérieur. Dans une industrie à forte teneur en capital comme celle-ci, les contrats peuvent dépendre de marges très étroites. Nous estimons que l'élimination de l'anomalie tarifaire, alliée à d'autres initiatives prises par l'entreprise pour améliorer sa compétitivité, pourrait permettre à Foster Wheeler de faire concurrence avec plus de succès aux entreprises américaines auxquelles elle fait la lutte pour obtenir des contrats au Canada.

Le tableau 5.2 résume les avantages que représenterait pour Foster Wheeler, en 1993, le retrait accéléré des tarifs sur les matières intrantes visées. À l'exception des tubes en acier inoxydable austénitique soudés en «U», on ne produit pas les matières visées au Canada. Ainsi, les coûts de la correction de l'anomalie seront assumés en grande partie par le gouvernement sous forme de recettes tarifaires perdues (85 p. 100).

Tableau 5.2

RÉSUMÉ DES IMPACTS EN 1993 - RÉCHAUFFEURS D'EAU D'ALIMENTATION ET CONDENSEURS

Que se passerait-il si les tarifs sur les intrants étaient éliminés en 5 ans?

Contribution du coût de l'anomalie par dollar de coût des marchandises

	Avantages pour l'industrie visée	Coût pour le gouvernement de recettes tarifaires sacrifiées	Coût pour l'industrie canadienne de réductions de prix
Tubes en carbone sans soudure en «U»	0,03 ¢	0,03 ¢	-
Tubes en acier inoxydable sans soudure en «U»	0,40	0,40	-
Tubes ferritiques sans soudure	-	-	-
Tubes austénitiques soudés en «U»	0,25	-	0,25
Tubes en titane	0,85	0,85	-
Plaques en titane	0,14	0,14	-
Total	1,67 ¢	1,42 ¢	0,25 ¢

Source : Analyse de la présentation par le Tribunal.

Le seul fournisseur canadien de matières intrantes qui sera affecté par le retrait accéléré du tarif est ATI, seul producteur de tubes en acier inoxydable austénitique soudés en «U». ATI devra peut-être réduire d'un faible pourcentage son prix de vente de ce produit à Foster Wheeler en 1993. Nous estimons qu'ATI pourrait supporter les pertes de recettes et de revenus qui en résulteraient. ATI pourrait en fait accroître ses ventes de tubes si, comme l'a soutenu Foster Wheeler, le retrait accéléré des tarifs lui permet d'accroître sa part du marché canadien des réchauffeurs d'alimentation et des condenseurs. Le tableau 5.3 résume l'impact de l'anomalie tarifaire sur l'industrie des fournisseurs d'intrants.

Tableau 5.3

RÉSUMÉ DE L'IMPACT SUR LES INDUSTRIES PRODUCTRICES D'INTRANTS EN 1993

Industries	Commentaires
Tubes en carbone sans soudure en «U»	Non disponibles au Canada.
Tubes en acier inoxydable sans soudure en «U»	Non disponibles au Canada.
Tubes ferritiques sans soudure	Non disponibles au Canada.
Tubes austénitiques soudés en «U»	Impact jugé mineur sur le fournisseur canadien.
Tubes en titane	Non disponibles au Canada.
Plaques en titane	Non disponibles au Canada.

ATI a affirmé dans sa présentation que des obstacles non tarifaires l'empêchent, en réalité, de vendre ses tubes sur le marché américain. On ne s'attend donc pas à ce que l'accélération du retrait bilatéral du tarif représente un avantage supplémentaire pour l'entreprise.

En recommandant d'accélérer le retrait des tarifs sur les tubes en acier inoxydable austénitique soudés en «U», le Tribunal reconnaît qu'une autre anomalie surviendra sur les feuilles et les bandes en acier inoxydable austénitique (aussi quelques fois connu en tant que «feuillards») qu'utilise ATI pour produire les tubes visés. Il faudrait corriger aussi cette anomalie.

d) Conclusion

En résumé, les pièces et les matières importées visées représentent un pourcentage important du coût de fabrication des réchauffeurs d'eau d'alimentation et des condenseurs en 1989. Même s'ils ne sont pas élevés, les droits sur ces produits peuvent être importants dans des situations compétitives individuelles de soumission en vue de production à façon. Le Tribunal estime que le coût de l'anomalie contribue de façon significative aux problèmes que connaît Foster Wheeler face à la concurrence américaine.

Le Tribunal recommande, par conséquent, d'accélérer le retrait des tarifs ALÉ sur les matières intrantes comme l'a demandé Foster Wheeler. Le lecteur trouvera les recommandations détaillées à la fin du chapitre.

3. Appareils sous pression, échangeurs de chaleur et cylindres hydrauliques à double mouvement

a) Produits finis

(i) Définition des produits

Les appareils sous pression sont des dispositifs de stockage utilisés pour contenir, distribuer, transférer ou autrement manipuler, sous pression, des gaz, de la vapeur ou des liquides. Ces appareils sont très répandus, notamment dans les industries des produits chimiques et de la pétrochimie, de pâte et papiers, en réfrigération pour l'industrie de l'alimentation et des boissons, de même que dans le secteur pétrolier et gazifère (p. ex., pour garder des gaz à l'état liquide).

Les échangeurs de chaleur sont des appareils qui servent à transférer la chaleur d'un milieu à un autre. On construit de nombreux types d'échangeurs de chaleur au Canada, mais les principaux comprennent les échangeurs à calandre et, à un degré moindre, les échangeurs à plaques. Les applications servent notamment dans les mêmes industries utilisatrices que celle des appareils sous pression.

Les cylindres hydrauliques à double mouvement servent dans les machines industrielles, agricoles et mobiles, et sont constitués d'un cylindre muni de deux ouvertures qui permettent au liquide hydraulique de pénétrer dans le cylindre aux deux extrémités. Les cylindres de ce genre entrent notamment dans la fabrication des camions à benne basculante, d'équipement industriel servant dans les usines de fabrication, de tractochargeurs et de divers types de machines agricoles.

(ii) Aperçu

L'industrie des appareils sous pression et des échangeurs de chaleur compte quelque 100 producteurs dont beaucoup fabriquent à la fois des appareils sous pression et des échangeurs de chaleur. L'industrie, qui emploie au total 3 500 personnes environ, est représentée par deux associations, soit l'Alberta Pressure Vessel Manufacturers' Association et la Canadian Heat Exchangers and Vessel Manufacturers' Association. Les producteurs sont concentrés dans deux régions géographiques distinctes, soit celle de l'Alberta et celle de l'Ontario et du Québec. On estime que ces associations représentent plus de 80 p. 100 de la production des marchandises visées au Canada.

L'industrie des cylindres hydrauliques à double mouvement compte un nombre limité d'entreprises situées principalement en Ontario, au Québec et en Saskatchewan. Même si l'on ne peut établir avec précision le nombre d'entreprises, il semble qu'il existe environ une douzaine de producteurs canadiens du genre de cylindres visés par l'enquête. L'industrie emploie au total 600 personnes environ.

Le marché canadien combiné des appareils sous pression et des échangeurs de chaleur et des cylindres hydrauliques à double mouvement a été estimé à 354 millions de dollars en 1989.

(iii) Résumé des présentations

Le Tribunal a reçu des présentations des deux associations de l'industrie (c.-à-d., **The Canadian Heat Exchanger and Vessel Manufacturers' Association** (CHEVMA) et l'**Alberta Pressure Vessel Manufacturers' Association** (l'Association de l'Alberta)). Les deux associations ont soutenu que le retrait progressif des tarifs sur les pièces et les matières intrantes devrait coïncider avec celui des tarifs sur les produits finis. Elles ont aussi suggéré, comme solution de rechange, la remise des droits aux fabricants affectés.

En résumé, l'Association de l'Alberta a soutenu que, vu la structure actuelle des tarifs, les compagnies américaines bénéficieraient d'un avantage compétitif distinct en expédiant des produits finis au Canada. La CHEVMA a soutenu que l'industrie était très compétitive et qu'un facteur comme les tarifs a toujours joué un rôle important. Les membres de cette industrie de haute technologie à forte teneur en main-d'œuvre se sentent toujours vulnérables devant la concurrence américaine, plus particulièrement si les calendriers de retrait progressif des tarifs ne sont pas les mêmes.

Bas-Kim Industries Ltd. est une compagnie canadienne privée de London (Ontario) qui produit des appareils sous pression et des échangeurs de chaleur sur mesure. Ses principaux clients proviennent de l'industrie canadienne de la pétrochimie. La compagnie emploie 30 personnes.

La compagnie a fait des profits sur ses ventes d'appareils sous pression et d'échangeurs de chaleur visés en 1989. L'entreprise a demandé qu'on accélère le retrait des tarifs sur la plupart des pièces et des matières intrantes visées.

Patterson Industries (Canada) Limited est une compagnie canadienne de Scarborough (Ontario). La compagnie conçoit et fabrique de l'équipement de transformation pour un large éventail d'industries, notamment celles de la chimie, de la pétrochimie et de l'alimentation.

La compagnie a affirmé que les matières visées représentent un pourcentage important de ses ventes et qu'elle en achète la majeure partie aux États-Unis. Elle a soutenu que le traitement tarifaire des pièces et des matières importées devrait concorder avec celui des produits finis parce qu'elle se trouverait désavantagée face à la concurrence des importations. La compagnie a soutenu que des contrats importants sont souvent perdus à cause de faibles écarts de prix. La compagnie a demandé qu'on accélère le retrait des tarifs sur la plupart des pièces et des matières intrantes visées.

Entreprise canadienne de Midland (Ontario), **The Arthur S. Leitch Company Limited** emploie quelque 65 personnes, dont plus de la moitié sont affectés à la fabrication d'échangeurs de chaleur et d'appareils sous pression.

La compagnie a soutenu que dans un échangeur de chaleur à calandre type, les matières visées proviennent en grande partie de fournisseurs américains et représentent souvent au moins 50 p. 100 du coût direct total (matériaux et main-d'oeuvre) de l'unité. De même, dans le cas des appareils sous pression, les coûts des matériaux pourraient représenter de 40 à 60 p. 100 du coût total de l'unité finie.

La compagnie a soutenu qu'à cause de taux de droits moins élevés, les fabricants canadiens subiraient un désavantage compétitif de quelque 2,5 à 6 p. 100 du prix de vente final à compter de janvier 1993. L'anomalie tarifaire aurait un impact sérieux sur la position compétitive de la compagnie, particulièrement en 1993 et 1994.

Compagnie canadienne privée de Scarborough (Ontario), **S.A. Armstrong Limited** fabrique des décanteurs, des pompes, des produits d'ingénierie commerciale et des échangeurs de chaleur pour les marchés commercial et industriel. La compagnie emploie 190 personnes.

La compagnie souhaite qu'on accélère le retrait des tarifs sur une seule matière intrante, soit les tubes de cuivre raffiné utilisés dans la fabrication d'échangeurs de chaleur. La compagnie a soutenu qu'elle perdra une partie de sa part du marché si le calendrier de retrait des tarifs sur les produits finis n'est pas le même que dans le cas des pièces et matières intrantes. Elle prévoit que le retrait accéléré des tarifs sur les tubes en cuivre lui permettra d'augmenter son revenu net en 1993.

Hayes-Dana (Québec) Inc., située à Saint-Wenceslas (Québec), emploie présentement 125 personnes environ. La compagnie se spécialise dans la production de divers types de cylindres hydrauliques.

Les cylindres hydrauliques à double mouvement ont représenté une part importante de ses ventes de 1989. La compagnie a fait des profits sur les ventes des cylindres visés en 1989, mais elle prévoit que les ventes des cylindres en question diminueront un peu en 1990.

La compagnie a indiqué que les tubes et les tuyaux constituaient la principale matière intrante la plus affectée par les droits d'importation.

b) Matières intrantes

(i) Introduction

Les pièces et matières intrantes visées qui entrent dans la production par les industries des produits finis visés sont les aciers laminés à plat, les tubes et les tuyaux, les ouvrages en fer et en acier, les barres et les tiges en fer ou en acier sans alliage, les tubes et les raccords de tuyaux en fer ou en acier, et les écrous.

Parmi ces pièces et matières intrantes, les deux produits clés sont les ouvrages en acier laminé à plat et les tuyaux et les tubes, qui ont représenté presque les deux tiers du coût total des matériaux qui sont entrés dans la fabrication des produits finis en 1989.

(ii) Aperçu et présentations - Ouvrages en acier laminé à plat

Ce secteur regroupe les produits laminés à plat en acier au carbone, en acier inoxydable et en autres alliages d'acier. Les «ouvrages plats pour appareils sous pression» ont été le seul produit distinct que les 5 producteurs d'acier de cette catégorie de produits ont pu affirmer utiliser dans le secteur général des appareils sous pression. Le marché de ce type d'ouvrages plats a été évalué à quelque 78 millions de dollars en 1989. Les

importations ont représenté près du quart de ce marché en 1989, et les importations en provenance des États-Unis, moins de 10 p. 100.

Le Tribunal a reçu des présentations des 5 producteurs des produits laminés à plat visés, dont des présentations détaillées de Stelco Inc. et d'Ipsco Inc. Tous les intervenants s'opposent énergiquement à l'accélération unilatérale du retrait des tarifs fondée sur l'utilisation finale.

Stelco Inc. (Stelco) a soutenu que toute anomalie qui peut exister n'est que théorique, car les usines américaines n'ont pas besoin d'aide supplémentaire pour être compétitives et les fabricants canadiens d'appareils sous pression ont déjà accès à des ouvrages plats américains, à des prix très inférieurs aux prix pratiqués par les aciéries canadiennes. Tout retrait accéléré des tarifs sur les produits plats pour appareils sous pression ne ferait qu'ouvrir davantage le marché canadien aux Américains, au détriment des usines canadiennes. Stelco doute que cette accélération soit nécessaire, étant donné que l'industrie des appareils sous pression profite déjà des prix mous de l'acier.

Le bilan financier de la compagnie, d'après Stelco, n'a pas été aussi bon en 1989 qu'en 1988.

Étant donné les prix pratiqués sur les marchés dans le cas des ouvrages plats fabriqués au Canada et aux États-Unis, Stelco a affirmé qu'on ne pourrait considérer qu'une anomalie tarifaire cause des problèmes aux producteurs canadiens d'appareils sous pression.

Stelco s'oppose aussi à l'accélération bilatérale de la réduction des tarifs sur toutes les pièces et les matières intrantes, car elle affirme que les ouvrages plats en acier du Canada sont exclus de certaines applications américaines à cause de la politique d'achat aux États-Unis pratiquée par beaucoup d'États, et des subventions américaines au transport de surface.

Ipsco Inc. (Ipsco) a quatre usines au Canada qui produisent des ouvrages en feuilles et plats au carbone et en alliages, des tuyaux et toute une gamme de produits tubulaires.

Si le calendrier de retrait du tarif était ramené de 10 à 5 ans, Ipsco s'attendrait à ce que sa part du marché diminue quelque peu. Quels que soient les niveaux naturels des prix du marché, les prix diminueraient quelque peu à la suite de tout retrait accéléré des tarifs. De plus, la chute des prix dans un marché particulier d'utilisation finale pourrait entraîner une baisse des prix des matériaux en général, à mesure que le secteur prendrait connaissance de la chute des prix. Le recul des prix pourrait affecter l'emploi et les investissements prévus.

L'accélération réciproque du retrait des tarifs selon l'utilisation finale ne présenterait aucun avantage pour Ipsco, car la compagnie n'a pas exporté à l'industrie américaine des appareils sous pression. Ipsco a de plus soutenu qu'il ne faudrait pas corriger les anomalies tarifaires découlant de l'ALÉ en transférant le fardeau sur un autre secteur manufacturier. Selon Ipsco, les fabricants affectés par toute anomalie tarifaire devraient se prévaloir des dispositions d'allégement prévues à la *Loi sur la gestion des finances publiques*, notamment la remise de droits sur des produits en particulier.

Les résultats financiers d'Ipsco ont reculé considérablement en 1989 par rapport à ceux de 1988. La compagnie prévoit que les prix demeureront faibles et les marchés, mous, en 1990.

Dofasco Inc. (Dofasco) et **The Algoma Steel Corporation Limited** (Algoma) ont soutenu que toute mesure corrective comportant des réductions bilatérales ou unilatérales des taux de douane appliqués selon des dispositions tarifaires aurait un impact majeur sur les producteurs canadiens. Quant aux problèmes de l'industrie des appareils sous pression, les entreprises ont suggéré que l'on pourrait recourir à d'autres mesures d'allégement présentement en vigueur, notamment la remise des droits ou l'établissement de codes tarifaires temporaires.

Dans une présentation supplémentaire, Algoma a indiqué que la plupart des importations d'ouvrages plats au carbone, qui entrent dans la fabrication des appareils sous pression et des échangeurs de chaleur, ne proviennent pas des États-Unis, mais plutôt d'aciéries japonaises et allemandes. Dans ce contexte, Algoma a laissé entendre que les préoccupations soulevées par l'industrie des appareils sous pression étaient beaucoup plus philosophiques que pratiques.

Atlas Stainless Steels, Division of Sammi Atlas Inc. (Atlas), seul producteur canadien de produits en acier inoxydable laminé à plat, a exhorté le Tribunal à maintenir le calendrier convenu de retrait des tarifs. L'entreprise a fonctionné et fondé sa planification des prochaines années en fonction du maintien prévu du calendrier actuel de retrait des tarifs. La compagnie a soutenu, deuxièmement, que l'industrie des appareils sous pression n'avait pas prouvé qu'elle avait des problèmes économiques. Enfin, d'après Atlas, rien n'a prouvé qu'on ne pouvait se procurer facilement les matières en cause auprès de producteurs canadiens et à des prix compétitifs.

(iii) Aperçu et présentations - Tubes et tuyaux

Ces produits, qui regroupent les tubes et tuyaux en fer ou en acier soudés et sans soudure, de même que les tubes et tuyaux en cuivre, constituent une part importante du total des coûts des matériaux utilisés par les producteurs de produits finis.

Cinq producteurs de tuyaux et de tubes, représentant près de 100 p. 100 de la production canadienne des produits en question, ont soumis des présentations.

Standard Tube Canada Inc. a indiqué qu'elle s'opposerait à toute accélération du retrait des tarifs sur les tubes ou tuyaux en fer ou en acier des positions n^{os} 73.04 et 73.06 parce que ces deux positions tarifaires ont une portée très étendue et qu'il semble manquer de clarté entre les nombreux produits visés par ces tarifs et la portée de l'enquête. La compagnie a soutenu que ses produits étaient l'objet d'une vive concurrence de la part des importations et que l'accélération proposée ne ferait qu'aggraver la situation et empêcher les investissements.

Sonco Steel Tube Division, Ferrum Inc. a indiqué que la réduction possible des tarifs sur les tuyaux et les tubes la préoccupait considérablement. La compagnie a affirmé qu'une faible proportion du marché sert à des applications du secteur des appareils sous pression, que les tuyaux américains sont en train d'envahir le marché à cause de la force du dollar canadien et que toute érosion plus grave de la position relative des producteurs canadiens équivaut à ouvrir les portes toutes grandes.

Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc. s'oppose à l'accélération du retrait des tarifs, sauf en contexte de réciprocité. Sa présentation est décrite plus en détail dans la partie qui traite des réchauffeurs d'eau d'alimentation et des condenseurs.

Sandvik Tube, Division of Sandvik Canada Inc. (Sandvik), producteur de tuyaux et de tubes réduits à froid sans soudure, a affirmé qu'il n'y avait pas d'anomalie tarifaire entre les tuyaux et tubes visés et les appareils sous pression pour le moment, puisque les taux NPF qui protègent les appareils sous pression sont presque trois fois plus élevés que ceux qui protègent les produits de Sandvik. La compagnie a de plus affirmé que les taux tarifaires ALÉ qui protègent les appareils sous pression sont plus élevés que ceux qui protègent les tubes de Sandvik, et qu'ils le demeureront jusqu'en 1992.

La compagnie s'est aussi opposée à une accélération bilatérale parce que le marché américain est fermé à ses produits à cause d'une prétendue lacune des règles d'origine pertinentes de l'ALÉ.

Wolverine Tube Canada Inc. (Wolverine) est le seul producteur de tubes en cuivre et en alliage de cuivre sans soudure au Canada. La compagnie a indiqué qu'elle s'opposait énergiquement à toute accélération du retrait des tarifs, et que l'acquisition de certains éléments d'actif dépendrait considérablement des tarifs en vigueur et de leur retrait progressif sur 10 ans, tel que prévu par l'ALÉ. Il lui faudra de trois à 5 ans de plus pour moderniser ses installations, si l'opération est justifiée sur le plan économique. Wolverine a indiqué que la mesure de protection la plus importante pour son industrie a été le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain. Cette protection n'existe toutefois plus, ce qui rend la compagnie encore plus vulnérable aux importations et moins compétitive sur les marchés d'exportation. La compagnie a affirmé que si l'on accélère le retrait des tarifs, elle ne pourrait faire face à la concurrence étrangère.

Comme on l'a signalé plus tôt dans le profil de l'industrie des ouvrages en acier laminé à plat, **Ipsco Inc.** fabrique toute une gamme de produits d'acier, y compris des produits tubulaires. La compagnie s'oppose à toute accélération du retrait progressif des taux tarifaires en vertu de l'ALÉ.

(iv) Aperçu et présentations - Ouvrages en fer ou en acier

Le seul produit de cette position tarifaire, les têtes formées, représente un intrant important de la construction d'appareils sous pression. La tête formée est fabriquée à partir de plaques laminées à plat, habituellement en acier au carbone, et sert à «boucher» l'extrémité d'un appareil sous pression ou d'un échangeur de chaleur. Quatre des 5 producteurs connus ont soumis une présentation au Tribunal.

Dans leurs présentations, tous les producteurs de têtes formées pour l'industrie des appareils sous pression se sont opposés énergiquement à toute accélération du retrait des tarifs. Les têtes formées constituent, dans nombre de cas, une part importante du total des ventes de l'entreprise. Les commentaires portant sur toute accélération du calendrier ont varié de ceux qui prétendent qu'elle «nuirait gravement aux ventes de notre compagnie» (**Clark, Kennedy Co. Limited**), à «nous serons sûrement forcés d'aller sous séquestre» (**Edmonton Exchanger & Manufacturing Ltd.**) et à «aurait un effet négatif sur nos activités» (**Conrex Steel Ltd.**).

C.E. MacPherson Company a affirmé que les prix étaient déjà mous en 1990 et qu'il ne faudrait pas laisser les producteurs américains exporter au Canada en franchise de droits alors que les producteurs canadiens devraient encore payer des droits durant 5 ans pour exporter aux États-Unis.

Toutes ces entreprises ont affirmé que de nombreux facteurs non tarifaires comme les taux de change, les politiques sur les taux d'intérêt et autres politiques budgétaires affectaient considérablement leur position compétitive. L'industrie soutient qu'il faudrait maintenir le calendrier actuel de retrait progressif sur 10 ans.

(v) Aperçu et présentations - Barres et tiges

Cette pièce intrante est une composante importante dans la fabrication de cylindres hydrauliques à double mouvement, et une composante mineure dans la production d'appareils sous pression et d'échangeurs de chaleur.

Nous avons communiqué avec tous les fournisseurs et producteurs potentiels de ces produits, c'est-à-dire les aciéries d'entreprises comme **Dofasco Inc., Stelco Inc., Sidbec-Dosco Inc.** et **Manitoba Rolling Mills, Division of MRM Steel Ltd.** (MRM). Aucune des compagnies n'a pu préciser le pourcentage de sa production de barres et tiges qu'elle vendait à l'industrie des appareils sous pression-cylindres hydrauliques. Dofasco, qui vend des barres et des tiges par l'intermédiaire d'une filiale, s'oppose à l'accélération. MRM a déclaré être en faveur d'une accélération du retrait des droits, mais à condition qu'elle soit réciproque.

Dans une présentation supplémentaire, Stelco a signalé que ses produits en barres seraient vulnérables à une importation frauduleuse si l'on permettait d'accorder un allégement tarifaire fondé sur un classement SH plutôt que sur des caractéristiques commerciales particulières qui entrent dans la fabrication d'appareils sous pression. Vu l'éventail des utilisations finales qu'on fait de ces produits, l'absence de caractéristiques commerciales détaillées pourrait permettre de contourner les droits de douane au moment de l'importation.

(vi) Aperçu et présentations - Raccords de tubes et de tuyaux en fer-acier

Nous avons communiqué avec un certain nombre de compagnies afin de déterminer si elles produisent ou fournissent des raccords de tubes et tuyaux (y compris les coudes, raccords et brides) à l'industrie des appareils sous pression-échangeurs de chaleur. Le seul producteur connu de raccords pour appareils sous pression au Canada est **Canvil Limited** (Canvil) de Simcoe (Ontario). Canvil n'a présenté aucune instance par écrit au sujet de l'anomalie tarifaire puisque, d'après elle, les ventes de raccords à l'industrie des appareils sous pression ne représentent qu'un pourcentage insignifiant du total de ses ventes.

(vii) Aperçu et présentations - Écrous

Les fournisseurs potentiels d'écrous à l'industrie des appareils sous pression comprennent les aciéries comme celles de **Stelco Inc.** et **H. Paulin & Co. Limited** (H. Paulin), fabricant d'écrous et de fixations. Aucune de ces compagnies n'a pu indiquer de ventes particulières aux marchés finals visés. Distributeurs de produits de l'acier divers, y compris les écrous et fixations, **ESNA Fasteners Inc.** et **Marmon Keystone** ont

très peu vendu à l'industrie des appareils sous pression et n'avaient donc rien à dire au sujet du retrait accéléré des tarifs.

Dans un supplément à sa présentation, Stelco a souligné, en tant que producteur d'écrous, qu'on ouvrirait la porte aux importations frauduleuses en permettant un allégement tarifaire fondé sur un classement SH dans le cas des écrous.

c) Analyse

Dans l'ensemble, les éléments de preuve présentés par les producteurs canadiens d'appareils sous pression, d'échangeurs de chaleur et de cylindres hydrauliques à double mouvement n'indiquent pas qu'ils connaissent ou sont susceptibles de connaître des problèmes économiques. Les associations de l'industrie des appareils sous pression et des échangeurs de chaleur se sont essentiellement contentées de souligner que le calendrier de retrait progressif des tarifs présentait des anomalies qui, en principe, désavantageaient leurs membres face à la concurrence américaine. Ces présentations n'ont pas beaucoup traité de la question des problèmes économiques.

Quant aux présentations de producteurs individuels, moins de 5 producteurs d'appareils sous pression et d'échangeurs de chaleur, qui ne représentent que 6 p. 100 de l'industrie, ont indiqué avoir des problèmes économiques causés par l'anomalie. Le taux de réponse a été un peu plus élevé (environ 20 p. 100) dans le cas des producteurs de cylindres hydrauliques à double mouvement.

Plusieurs producteurs d'appareils sous pression et d'échangeurs de chaleur qui ont soumis des présentations ou auxquels nous avons rendu visite ont fait des profits au cours du dernier exercice financier complet. De même, deux des trois fabricants de cylindres hydrauliques en faveur du retrait accéléré des tarifs ont déclaré de solides marges de profits au cours de l'exercice écoulé. Certains producteurs des produits visés ont déclaré que leur entreprise était en expansion et que l'anomalie tarifaire ne leur posait pas de problème.

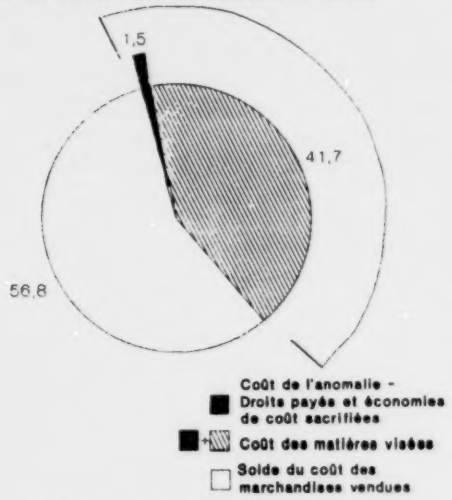
Même si notre demande de présentations a attiré peu de réponses et si les producteurs d'intrants ont été incapables de préciser leurs ventes aux utilisateurs finals visés, des questionnaires supplémentaires et des recherches plus poussées nous ont permis d'établir le coût approximatif des matières intrantes, l'identité des fournisseurs et les droits estimatifs payés par les producteurs de produits finis.

Le graphique 5.2 illustre l'impact prévu de l'anomalie en 1993 par rapport à un dollar de coût des marchandises vendues. Le coût total de l'anomalie devrait représenter environ 1,5 cent en 1993.

Graphique 5.2

Coût estimatif de l'anomalie en 1993
Appareils sous pression, échangeurs de chaleur et cylindres hydrauliques à double mouvement

Cents par dollar de coût des marchandises vendues



Source : Analyse des présentations par le Tribunal.

Le tableau 5.4 résume l'impact de l'anomalie tarifaire sur chacune des matières intrantes en 1993. Le coût de l'anomalie est exprimé sous forme de contribution par dollar de coût des marchandises vendues.

Pour ce qui est de l'importance relative du coût de production des produits visés, les tubes et les tuyaux viennent au premier rang et sont suivis des ouvrages en acier laminé à plat. Ces deux industries productrices de composantes représentent plus des deux tiers du total des avantages pour les industries qui produisent les produits finis visés. Quant à la ventilation du coût de l'anomalie totale, la perte de recettes pour le gouvernement représenterait 48 p. 100 et le reste représenterait les pertes de recettes pour les producteurs d'intrants.

Le Tribunal a reçu des présentations de tous les principaux groupes de producteurs de pièces et de matières intrantes qui entrent dans la fabrication des produits visés : les aciéries qui fournissent des ouvrages en acier laminé à plat, des barres et des écrous, de même que les producteurs de tubes et de tuyaux soudés et sans soudure, des tiges et de têtes formées. Les producteurs devront peut-être offrir des réductions de prix qui pourront atteindre 4 p. 100 en 1993. Comme l'ont indiqué les principaux fournisseurs, les prix intérieurs sont déjà mous. Vu les prix actuels et prévus, ces industries ne se considèrent pas bien placées pour offrir d'autres réductions de prix et pourraient plutôt céder une partie de leur marché à des entreprises américaines.

Tableau 5.4

RÉSUMÉ DES IMPACTS EN 1993 - APPAREILS SOUS PRESSION, ÉCHANGEURS DE CHALEUR ET CYLINDRES HYDRAULIQUES À DOUBLE MOUVEMENT

Que se passerait-il si les tarifs sur les intrants étaient éliminés en 5 ans?

Contribution du coût de l'anomalie par dollar de coût des marchandises vendues

		Coût pour	
	Avantages pour l'industrie visée	le gouvernement de recettes tarifaires sacrifiées	l'industrie canadienne de réductions de prix
Aciers laminés à plat	0,42 ¢	0,06 ¢	0,36 ¢
Tubes et tuyaux	0,64	0,46	0,18
Accessoires pour tubes et tuyaux	0,11	0,11	0,00
Barres et tiges	0,16	0,04	0,12
Têtes formées	0,16	0,05	0,11
Écrous	0,04	0,02	0,02
Total	1,53 ¢	0,74 ¢	0,79 ¢

Source : Analyse des présentations par le Tribunal.

d) Conclusion

En résumé, le Tribunal n'a entendu aucun élément de preuve ni aucun argument persuasif de la part des fabricants d'appareils sous pression, d'échangeurs de chaleur et de cylindres hydrauliques à double mouvement, à l'effet que leurs industries connaissent ou sont susceptibles de connaître des problèmes économiques résultant des anomalies tarifaires visées par la saisine. Notre demande de présentations a attiré peu de réponses, ce qui laisse entendre que le problème n'a rien de pressant. Plusieurs des compagnies qui ont déclaré que l'anomalie les préoccupait ont enregistré des bénéfices en 1989. D'autres intervenants des industries visées ont affirmé que leur entreprise était en expansion, que leur situation financière était solide et que l'anomalie ne les préoccupait pas.

Par ailleurs, les producteurs d'intrants majeurs, comme les ouvrages en acier laminé à plat, les tubes et les tuyaux, et les têtes formées, s'opposent à toute modification des calendriers actuels de retrait progressif qui affectent les pièces et les matières intrantes. Les intéressés se sont prononcés à la fois contre une accélération unilatérale fondée sur l'utilisation finale et contre un retrait bilatéral accéléré des tarifs sur toutes les pièces et les matières intrantes de concert avec les États-Unis.

C'est pourquoi le Tribunal est persuadé qu'il n'est pas justifié de recommander de modifier les calendriers de retrait progressif des tarifs sur les pièces et les matières intrantes qui entrent dans la production d'appareils sous pression (définition restreinte), d'échangeurs de chaleur et de cylindres hydrauliques à double mouvement.

4. Recommandations

a) Recommandations principales

Les anomalies tarifaires sur les intrants suivants causent ou sont susceptibles de causer des problèmes économiques aux producteurs canadiens de réchauffeurs d'eau d'alimentation et de condenseurs. Les avantages de la mesure corrective l'emportent sur les coûts. Le Tribunal recommande d'accélérer le calendrier de retrait progressif des tarifs ALÉ sur les produits intrants suivants :

(i) il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les tubes en acier au carbone étirés à froid sans soudure en «U» qui entrent directement dans la fabrication des réchauffeurs d'eau d'alimentation, pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible;

(ii) il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les tubes en acier inoxydable étirés à froid sans soudure en «U» qui entrent directement dans la fabrication des réchauffeurs d'eau d'alimentation, pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible;

(iii) il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les tubes en acier inoxydable ferritique étirés à froid sans soudure qui entrent directement dans la fabrication des réchauffeurs d'eau d'alimentation pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible;

(iv) il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les tubes en acier inoxydable austénitique soudés en «U» qui entrent directement dans la fabrication des réchauffeurs d'eau d'alimentation pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993, en procédant, à trois réductions égales des taux tarifaires en vigueur, dès que possible;

(v) il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les ouvrages plats en titane qui entrent directement dans la fabrication des condenseurs pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible; et

(vi) il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les tubes en titane qui entrent directement dans la fabrication des condenseurs pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible.

b) Recommandation secondaire

Le retrait accéléré des tarifs sur les produits suivants réduirait le coût pour le producteur d'intrants canadien de la correction de l'anomalie. La recommandation supprimerait aussi l'anomalie secondaire causée par la correction de l'anomalie initiale :

(i) il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les ouvrages en feuilles et les bandes en acier inoxydable austénitique qui entrent directement dans la fabrication des tubes en acier inoxydable austénitique soudés en «U» qui servent à fabriquer des réchauffeurs d'eau d'alimentation, pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993, en procédant à trois réductions égales des taux tarifaires en vigueur, dès que possible.

Dans le cas des recommandations principales et secondaire, le Tribunal suggère que le gouvernement collabore étroitement avec les industries productrices d'intrants afin de décrire les caractéristiques commerciales exactes des produits importés visés afin d'empêcher tout évitement des droits de douane.

L'annexe C contient la liste complète des recommandations du Tribunal.

CHAPITRE VI

MEUBLES

1. Introduction

Dans l'industrie du meuble, le calendrier de retrait des tarifs prévu à l'ALÉ est de 5 ans. L'année dernière, l'industrie a demandé et obtenu qu'on accélère le retrait des tarifs sur la plupart des tissus de recouvrement à surface tissée dont le calendrier de retrait progressif était de 10 ans. Cette année, le gouvernement a demandé au Tribunal de le conseiller au sujet du retrait accéléré des tarifs sur la quincaillerie et les accessoires destinés à l'industrie du meuble.

a) Définition du produit

Les catégories de meubles finis visés par l'enquête sont celles des meubles de maison, de bureau, de restaurant, d'hôtel, d'établissement d'enseignement et d'institution médicale et autre. Les meubles de ces catégories peuvent être en bois, en métal ou rembourrés. Les meubles finis visés ne comprennent pas les meubles de jardin, les matelas et les sommiers.

La lettre de saisine du ministre portait sur 39 pièces intrantes que l'on peut subdiviser en 10 catégories. Le tableau 6.1 résume les produits des meubles et les pièces et matières intrantes visées par la lettre de saisine du ministre.

L'enquête a intéressé principalement les producteurs de meubles de maison en bois et d'autres meubles non rembourrés, et les fabricants de meubles de bureau, pour deux raisons : tout d'abord, la liste des pièces et matières intrantes comporte surtout des pièces et des composantes de quincaillerie fonctionnelle et décorative qui servent à la fabrication de meubles de rangement, terme utilisé dans l'industrie pour désigner les meubles non rembourrés. Beaucoup d'articles de quincaillerie en plastique et en métal servent aussi dans le secteur des meubles de bureau. Deuxièmement, le tissu enduit de vinyle est le seul tissu de revêtement inclus dans la liste des matières visées. Dans le cas d'une importante gamme de tissus de recouvrement tissés, qui représentent la principale matière intrante utilisée dans le secteur des meubles rembourrés de l'industrie, on a accéléré sur 5 ans le calendrier de retrait progressif plus tôt cette année. L'accélération a réglé la principale préoccupation posée par l'anomalie tarifaire dans le secteur des meubles rembourrés.

Du Pont Canada Inc. a demandé qu'on ajoute un autre tissu conçu pour servir de système de soutien de sièges à la liste des matières intrantes qui entrent dans la production de meubles. Nous avons précisé à la compagnie que la portée de l'enquête était limitée aux produits finis et aux matières intrantes identifiés dans la lettre de saisine du ministre, et que nous ne pouvions donc accéder à sa demande.

Tableau 6.1

TAUX TARIFAIRES SUR LES PRODUITS VISÉS

Produits	Taux préALÉ (%)	1989 (%)	1993 (%)
Produits finis :			
Meubles de maison	12,6-15,0	10,1-12,0	EN FR.
Meubles de bureau	12,6-15,0	10,1-12,0	EN FR.
Autres (à l'exclusion des matelas et des sommiers)	12,6-15,0	10,1-12,0	EN FR.
Pièces et matières intrantes :			
Teintures et laques	12,5	11,2	6,3
Quincaillerie en plastique	13,6	12,1	6,9
Tissu enduit de vinyle	22,5-25,0	20,2-22,5	11,5-12,5
Stratifiés décoratifs avec papier	13,5	12,1	7,0
Ouvrages en bois tournés	11,2	10,1	5,6
Tubes en métal	10,2-12,2	9,2-11,0	5,1-6,1
Fixations en métal	10,2	9,2	5,1
Ressorts (pour matelas de sofas-lits)	9,6	8,6	4,8
Quincaillerie en métal	10,2	9,2	5,1
Boutons en métal et en fibre	11,5-12,6	10,3-11,3	5,7-6,3

Nota : Les tarifs sur les pièces et matières intrantes doivent disparaître en 1998.

Source : Taux tarifaires préALÉ et de 1989 tirés du *Tarif des douanes*.
Taux de 1993 basés sur les calendriers de réductions tarifaires ALÉ.

b) Portée de l'enquête

(i) Industrie du meuble

Le personnel du Tribunal a établi une liste d'envoi du guide de présentations à l'intention des fabricants de meubles basée sur les listes de membres des trois associations régionales de l'industrie : l'Association des fabricants de meubles de l'Ontario, l'Association des fabricants de meubles du Québec et Furniture West Inc.

Après avoir consulté les dirigeants de ces associations et le vice-président exécutif de l'organisme national, soit le Conseil canadien des fabricants de meubles, le personnel du Tribunal a établi un échantillon des entreprises les plus importantes, soit des compagnies employant plus de 100 personnes, et d'un certain nombre de petites entreprises employant 20 personnes ou moins. La sélection a été fondée, en partie, sur des renseignements reçus de la Division des produits mobiliers d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et sur des consultations avec les dirigeants d'un certain nombre de compagnie de meubles. Nous avons de plus ajouté à l'échantillon[1] 14 entreprises qui ont produit des présentations au ministère des Finances pour demander le retrait accéléré de tarifs. Au total, le personnel a envoyé à 99 fabricants de meubles l'avis d'enquête et le guide de présentations du Tribunal.

De plus, le personnel du Tribunal a fourni au Conseil canadien des fabricants de meubles 100 copies de l'avis et du guide qui ont été mises à la disposition des délégués participant au congrès national de Conseil canadien des fabricants de meubles qui a eu lieu à Toronto les 30 mai et 1er juin 1990.

Au total, nous avons communiqué avec des compagnies de meubles qui représentent des ventes de 2 milliards de dollars, soit 54 p. 100 de l'industrie visée. Les entreprises qui nous ont répondu représentent 25 p. 100 des ventes de l'industrie.

Nous sommes convaincus que les fabricants de produits finis interrogés constituent un échantillon représentatif et que le taux de réponse suffit pour que le Tribunal prenne les décisions décrites dans la lettre de saisine du Ministre.

(ii) Industries des pièces et des matières intrantes

Pour établir notre échantillon de producteurs, nous nous sommes basés sur le Répertoire canadien des manufacturiers, en plus de consulter des utilisateurs de pièces et de matières intrantes de l'industrie du meuble, de même que des producteurs de pièces et de matières intrantes. L'Institut canadien des textiles nous a fourni une liste de fabricants de tissu à rembourrer.

La liste initiale des producteurs d'intrants comportait 70 entreprises au total qui ont reçu l'avis et le guide des présentations à l'intention des producteurs d'intrants du Tribunal. Au cours de l'enquête, le personnel a identifié d'autres fournisseurs.

Nous avons constaté que les secteurs de l'industrie des intrants qui sont fournisseurs de l'industrie du meuble ont tendance à être très concentrés. Le personnel a donc pu identifier les fabricants clés et leur communiquer notre avis d'enquête et notre guide. Même si le personnel a travaillé en étroite collaboration avec l'industrie du meuble et les fabricants d'intrants, il n'a pu trouver de fabricant canadien d'un certain nombre d'articles visés. Ces articles sont décrits en détail à la rubrique «Analyse» du présent chapitre. Nous sommes convaincus que les fabricants d'intrants avec lesquels nous avons communiqué représentent une proportion majeure de la production canadienne dans leur secteur respectif.

---

1. Cette liste a été fournie au Tribunal par le Conseil canadien des fabricants de meubles.

2. Produits finis

a) Aperçu

L'industrie canadienne du meuble comporte trois secteurs : les meubles de maison, les meubles de bureau et autres meubles. Les meubles de maison représentent 42 p. 100 des expéditions totales de meubles, les meubles de bureau, 26 p. 100, et les autres meubles, 32 p. 100. La catégorie «autres meubles» comprend les sommiers et les matelas, les meubles d'hôtel, de restaurant et d'institution, les cadres pour photographies et miroirs, les carcasses de meubles et éléments constituants. L'industrie des matelas et des sommiers est exclue de l'enquête parce que les tarifs sur les produits finis et les pièces et matières intrantes sont éliminés progressivement sur 10 ans. Il n'y a donc pas d'anomalie tarifaire. Les données présentées dans ce rapport s'appliquent à l'industrie des meubles visés, à l'exclusion du secteur des matelas et des sommiers.

Il y a au Canada plus de 1 700 fabricants de meubles qui emploient plus de 60 000 personnes. L'industrie est concentrée à Toronto, dans l'Ouest de l'Ontario, à Montréal, dans la région de Québec et à Winnipeg.

En 1989, le marché canadien des meubles visés était de 4,5 milliards de dollars et les producteurs canadiens en détenaient 83 p. 100. Entre 1986 et 1989, le marché a augmenté d'environ 10 p. 100 par année. Au cours du premier trimestre de 1990, le marché apparent a baissé de 64 millions de dollars (5 p. 100) par rapport au premier trimestre de 1989. Les ventes des producteurs canadiens ont diminué de 108 millions de dollars alors que les importations ont augmenté de 44 millions au cours des trois premiers mois de 1989. Résultat net : la part du marché des producteurs canadiens a diminué de 80 à 76 p. 100.

Nous avons examiné les renseignements financiers de fabricants de meubles qui ont un actif de 10 millions de dollars ou plus[1]. Les données relatives aux ventes révèlent que les entreprises qui ont présenté des rapports ont effectué environ 30 p. 100 du total des expéditions de l'industrie en 1989. Notre analyse révèle une baisse générale de la rentabilité entre 1987 et 1989. Le revenu net est tombé à 1,6 p. 100 des ventes en 1989, comparativement à 4,4 p. 100 en 1987. Le revenu net par rapport à l'avoir des actionnaires a reculé de 14,3 p. 100 des profits à 6,3 p. 100 au cours de la même période. La tendance à la baisse s'est maintenue au cours du premier trimestre de 1990.

Le coût des matériaux et de la main-d'œuvre, et les autres dépenses ont grimpé d'un peu plus de 95 p. 100 des recettes tirées des ventes en 1987 à plus de 99 p. 100 au cours du premier trimestre de 1990. Au cours de la même période, l'augmentation des coûts (30 p. 100) a dépassé celle des recettes (28 p. 100). En 1989, le ratio entre les investissements et les ventes a augmenté après avoir diminué en 1988, mais sans revenir aux niveaux de 1987.

---

1. Source : Statistique Canada, catalogue 61-003, Sociétés industrielles, statistique financière.

Tableau 6.2

EXPÉDITIONS DE MEUBLES ET MARCHÉ

(en millions de dollars)

					1er trimestre	
	1986	1987	1988	1989	1989	1990
Expéditions	3 711	4 038	4 301	4 526	1 121	1 063
Exportations	802	861	824	802	114	164
Exp. intérieures	2 909	3 177	3 477	3 724	1 007	899
Importations	466	522	602	775	246	290
Marché	3 375	3 699	4 079	4 499	1 253	1 189
Balance commerciale	336	339	222	27	(132)	(126)

Source : Catalogues de Statistique Canada 31-001 Enquête mensuelle, données publiées et non publiées.
64-004 Exportations.
65-006 Importations.

b) Résumé des présentations

La plupart des présentations que nous avons reçues des entreprises de meubles sont de brèves déclarations dans lesquelles elles expriment leur position au sujet de l'accélération. Les lettres d'une seule page ou les confirmations verbales en représentent une partie importante. On peut subdiviser les présentations en trois catégories :

- celles qui favorisent le retrait accéléré des tarifs sur les pièces visées;
- celles qui affirment que le retrait accéléré des tarifs aurait un impact minime; et
- celles qui soutiennent que d'autres questions sont plus importantes.

(i) Présentations favorables à l'accélération

Nous avons reçu de huit fabricants de meubles une présentation favorable à l'accélération du retrait progressif des tarifs sur les intrants visés par la saisine.

Jeffrey-Craig Limited (Jeffrey-Craig) fabrique des meubles de bureau laminés sur mesure, notamment des tables, des pupitres, des bahuts et des unités murales, à son usine de Scarborough (Ontario). Jeffrey-Craig a demandé qu'on accélère le retrait des tarifs sur les stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression et sur la plupart des articles de quincaillerie en métal et en plastique visés, de même que sur les vis en acier

(plaquées de zinc). Les stratifiés décoratifs avec papier représentent la principale matière intrante de l'entreprise.

Jeffrey-Craig importe des États-Unis tout ce dont elle a besoin pour fabriquer ses produits. La compagnie a fourni des renseignements sur les coûts et les finances qui ont permis au Tribunal d'établir que le coût de l'anomalie tarifaire en 1993 représenterait 0,9 p. 100 de son coût des produits vendus et une partie importante du revenu net de 1989 de l'entreprise.

Accro Furniture Industries, Division of Acme Chrome Furniture Ltd. (Accro) fabrique des meubles de maison, de bureau, d'établissement d'enseignement, d'hôpital et de service de soins de santé à son usine de Winnipeg (Manitoba). La compagnie a demandé qu'on accélère le retrait des tarifs sur les glissières de table, les charnières, les supports et les boutons. D'après les statistiques financières fournies, le Tribunal a établi que le coût de l'anomalie tarifaire atteindrait 0,2 p. 100 du coût des marchandises vendues en 1993. Accro a soutenu que le retrait accéléré l'aiderait à faire concurrence aux importations de meubles finis en provenance des États-Unis.

Regal Furniture Mfg. (Regal) produit des meubles rembourrés, notamment des sofas-lits, à son usine de Winnipeg (Manitoba). La compagnie a demandé qu'on accélère le retrait des tarifs sur les ressorts, les bandes de punaises, les boutons et les roulettes. Regal a soutenu que l'accélération réduirait ses coûts et améliorerait sa compétitivité face aux importations de meubles des États-Unis.

King Koil Sleep Products, Division of Bedford Furniture Industries Inc. est établie à Weston (Ontario) où elle fabrique des meubles rembourrés et des produits de literie. La compagnie a soutenu que l'industrie américaine de meubles étaient avantagée sur les plans des salaires, des prestations d'assurance maladie et des coûts d'exploitation. La compagnie a demandé le retrait des droits canadiens sur tous les intrants en guise de mesure compensatoire de réduction des coûts.

Atlantic Furniture Manufacturing Ltd. (Atlantic) fabrique des meubles rembourrés à Burnaby (Colombie-Britannique). Atlantic a demandé qu'on accélère le retrait des tarifs sur le tissu revêtu de vinyle. Dans sa présentation, la compagnie a affirmé que les tissus représentent en général 50 p. 100 de ses coûts de production de meubles rembourrés[1]. Les meubles recouverts de tissu enduit de vinyle ne constituent toutefois qu'une faible portion de la valeur de la production globale d'Atlantic. La compagnie a soutenu que les réductions de coût découlant du retrait accéléré des tarifs rapprocheraient davantage ses coûts au titre des tissus des coûts de ses concurrents américains. Atlantic a aussi affirmé que tous les tissus de rembourrage -- tissés ou enduits de vinyle -- devaient être assujettis au même calendrier de retrait progressif.

La compagnie a aussi demandé qu'on accélère le retrait des tarifs sur les bandes de punaises en métal, mais elle a signalé que c'est la question des tissus qui la préoccupe le plus.

---

1. **Morbern Inc.**, principal fabricant de tissu enduit de vinyle au Canada, a laissé entendre que d'après son expérience, les tissus ne représenteraient que de 25 à 30 p. 100 du coût de prodution de meubles rembourrés et que, si l'on utilise que du tissu enduit de vinyle, le coût diminue.

Meubles Laurier Ltée (Laurier) produit des meubles de maison en bois à Laurier Station (Québec). La compagnie a demandé qu'on accélère le retrait des tarifs sur les stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression, sur le ruban décoratif en PVC, sur les vis plaquées de zinc et sur les charnières. Laurier a fourni des statistiques financières qui ont permis au personnel de la recherche d'établir que le coût de l'anomalie tarifaire en 1993 représenterait 0,05 p. 100 du coût des marchandises vendues par la compagnie en 1989.

Reflections Limited et **Clément Roy Inc.** ont appuyé verbalement le retrait accéléré des tarifs comme mesure de réduction des coûts.

(ii) Présentations faisant état d'un impact minimal de l'accélération

Nous avons reçu 43 présentations de fabricants de meubles qui estiment que l'accélération du retrait progressif des tarifs sur les intrants visés aurait un impact minime sur leur rendement pour les raisons suivantes :

- le coût des produits visés en proportion des coûts totaux est minime; d'autres produits (bois, tissu) constituent leur principal coût d'intrants;

- les droits payés sur les importations des pièces et des matières visées représentent un pourcentage négligeable du coût des matériaux ou du coût des marchandises vendues; et

- les produits visés sont achetés chez des distributeurs locaux qui en font l'acquisition de pays tiers plutôt que des États-Unis.

Voici un sommaire de certaines de ces présentations :

Kaufman de Collingwood (Kaufman) située à Collingwood (Ontario) fabrique des meubles de maison rembourrés en bois et en cuir et utilise la plupart des produits de quincaillerie en métal, des ouvrages en bois tourné et des rondelles en plastique visés. La compagnie a déclaré que les droits qu'elle a payés en 1989 sur les matières visées ont représenté 0,12 p. 100 de ses coûts des marchandises vendues. D'après les calculs du Tribunal, le coût de l'anomalie tarifaire pour l'entreprise représente 0,01 p. 100 du coût des marchandises vendues en 1989, proportion qui atteindra 0,07 p. 100 en 1993.

Située à Hanover (Ontario), la division des meubles de rangement de **Sklar-Peppler Inc.** (Sklar-Peppler) a présenté des statistiques qui indiquent qu'en 1989, le coût de l'anomalie a représenté 0,04 p. 100 du coût des marchandises vendues par la compagnie, proportion qui passera à 0,2 p. 100 en 1993.

La division des meubles de rangement de **Kroehler Furniture Co., Division of Strathearn House Group Limited**, à Durham (Ontario), a déclaré que les droits payés sur les pièces et les matières importées des États-Unis en 1989 étaient inférieurs à 1 p. 100 du total des coûts des matériaux payés par la compagnie.

Steelcase Canada Ltd. de Markham (Ontario) utilise plus de 20 des pièces intrantes visées pour produire des meubles de bureau. Dans sa présentation, la compagnie a affirmé qu'un changement de la période de retrait progressif des tarifs aurait

un impact minime ou nul sur ses décisions d'investissement, d'emploi, de localisation et de marketing.

Palliser Furniture (Palliser) de Winnipeg (Manitoba) a affirmé dans sa présentation que les tarifs sur les importations des pays tiers constituent une question plus urgente que les anomalies tarifaires de l'ALÉ. Palliser est intervenue auprès des fonctionnaires du ministère des Finances pour obtenir que l'on retire les tarifs sur les stratifiés décoratifs avec papier. Le Tribunal a calculé que le coût de l'anomalie tarifaire, basé sur les achats prévus de Palliser, dans le cas des stratifiés décoratifs avec papier représente 0,06 p. 100 du coût des marchandises vendues en 1989, proportion qui passera à 0,36 p. 100 en 1993. Le Tribunal a aussi calculé que le coût total de l'anomalie tarifaire pour l'entreprise était de 0,14 p. 100 du coût des marchandises vendues en 1989 et qu'il atteindra 0,88 p. 100 en 1993.

BNI International Inc. (BNI) de Montréal (Québec) a affirmé dans sa présentation que la correction de l'anomalie tarifaire aurait un impact minime sur ses activités. L'effet de la disparition, en 1994, des dispositions relatives à la ristourne des droits en vertu de l'ALÉ préoccupe BNI.

Les Industries de la Rive Sud Ltée de Sainte-Croix (Québec) n'a pas soumis de présentation écrite mais nous a affirmé que l'élimination de l'anomalie tarifaire aurait un impact minime sur ses activités. Elle craint que les fabricants américains ne pratiquent le dumping de meubles sur le marché canadien.

(iii) Autres considérations

Au cours de l'enquête, de nombreuses entreprises ont affirmé que les 55 à 60 faillites de fabricants de meubles qui se sont produites depuis 18 mois sont causées par de graves difficultés économiques résultant des facteurs suivants :

- les taux d'intérêt élevés,
- la force du dollar, et
- le retrait progressif sur 5 ans des tarifs sur les meubles en vertu de l'ALÉ.

Le Conseil canadien des fabricants de meubles a soulevé ces questions auprès des ministres du Commerce extérieur et des Finances dans une lettre datée du 6 juillet 1990. Il a ajouté trois autres causes de préoccupation :

- les coûts de transport sont moins élevés aux États-Unis qu'au Canada;
- une réduction du tiers des tarifs conformément à la formule de réduction tarifaire déposée aux Négociations commerciales multilatérales à Genève pourrait avoir un impact grave sur l'industrie; et
- à cause de la confusion qui règne à l'égard de la base de calcul du remboursement de taxe de vente fédérale prévu dans les règles relatives à la Taxe sur les produits et services, beaucoup de détaillants de meubles pourraient retarder leurs achats au cours des troisième et quatrième trimestres afin de réduire au maximum leur inventaire à la fin de l'année.

Les producteurs de meubles ont aussi attribué des problèmes économiques à la correction tardive de l'anomalie tarifaire relative aux tissus, utilisés dans la fabrication de

meubles, et à la tendance des détaillants de meubles de s'adresser de plus en plus aux fournisseurs américains dont les prix sont moins élevés.

L'impact cumulatif de ces diverses pressions a suscité des préoccupations au sujet de la viabilité de l'industrie canadienne.

Nous attirons l'attention du Ministre sur ces questions parce que des représentants des fabricants de meubles et des producteurs de pièces et de matières intrantes affirment régulièrement que ces facteurs ont une grande influence sur le rendement de l'industrie des meubles.

3. Pièces et matières intrantes

a) Aperçu

Les diverses industries qui fabriquent des pièces et des matières intrantes pour meubles au Canada sont très concentrées, car moins de quatre entreprises produisent la totalité de chaque composante.

Ces industries sont situées surtout en Ontario et au Québec. Les fabricants de meubles de la région de l'Ouest comptent sur les pièces et les matières importées surtout des États-Unis et de l'Extrême-Orient. Les coûts de transport en provenance du centre du Canada et la proximité des distributeurs américains encouragent cette pratique. Taïwan est le principal intervenant étranger sur le marché des composantes de meubles. Les importations sont constituées principalement de pièces de quincaillerie en plastique et en métal. Les producteurs du Canada peuvent faire concurrence aux entreprises américaines dans ces gammes de produits. Taïwan est le principal concurrent sur le plan des importations. La présence croissante de Taïwan sur le marché des pièces de meubles laisse entendre que les importations américaines n'exercent pas la seule ni même la principale influence sur les niveaux des prix.

b) Résumé des présentations

(i) Teintures et laques

Les produits visés sont des préparations contenant en poids 70 p. 100 ou plus d'huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux et dont les huiles constituent l'élément de base.

Chemcraft Sadolin Inc. (Chemcraft Sadolin) de Port Hope (Ontario) et **Guardsman Products Limited** (Guardsman) de Cornwall (Ontario) répondent à la majeure partie des besoins de l'industrie du meuble. Guardsman s'est opposée à l'accélération en soutenant que l'effet combiné d'une protection tarifaire plus faible et de taux d'intérêt élevés pourrait causer des problèmes économiques. Producteur moins important de London (Ontario), **Chemcraft Sadolin and Almatex Inc.** ne s'est pas opposée à l'accélération.

(ii) Quincaillerie en plastique

Cette catégorie comprend les produits visés suivants : les glissières, les rondelles, les poignées, les dispositifs de rétention pour intercalaires de tiroirs, les moulures décoratives et le ruban de PVC avec colle pour décorer les meubles.

ITW Plastiglide, An ITW Canada Inc. Company (ITW Plastiglide) de Concord (Ontario) est le plus important producteur de poignées et de glissières en platisque pour l'industrie du meuble. La compagnie appartient à une entreprise américaine, Illinois Tool Works Inc., dont les usines de moulage par extrusion en Californie et au Mexique desservent le marché du meuble américain. ITW Plastiglide n'exporte pas aux États-Unis. La concurrence des importations américaines au Canada est très faible. Les importations concurrentes proviennent principalement de Taïwan et, à un degré moindre, d'Israël.

La compagnie a adopté une stratégie de marketing qui consiste à cibler les fabricants de meubles qu'elle considère comme des survivants à cause de leurs efforts en vue de s'installer sur le marché américain.

ITW Plastiglide a affirmé n'avoir aucune objection à l'accélération bilatérale du retrait des tarifs sur la quincaillerie en plastique pour meubles.

L'entreprise **The Geo. Cluthé Manufacturing Company Limited** a son siège social à Waterloo (Ontario) et produit principalement des glissières en plastique, fixes et réglables, de même que des capuchons plaqués pour l'industrie du meuble. Les ventes de ces articles ont représenté moins de 30 p. 100 de son chiffre d'affaires total en 1989. La compagnie ne s'oppose pas à l'accélération du retrait des tarifs. Ses dirigeants sont préoccupés par la capacité compétitive de l'industrie du meuble dans un contexte de libre-échange à cause des coûts de production généralement moins élevés de l'industrie américaine, et de la fiscalité plus favorable aux États-Unis.

Nicolet Plastique Ltée (Nicolet) de Nicolet (Québec) fabrique des dispositifs de rétention pour intercalaires de tiroirs en plastique, des rondelles, des poignées et des glissières qui entrent dans la production de meubles. Nicolet a affirmé que le retrait accéléré du tarif aurait un impact minime sur elle. Toutefois, des dirigeants de la compagnie craignent que des importations de pièces en plastique fabriquées à Taïwan n'entrent au Canada, en passant par les États-Unis, à des taux de droits prévus à l'ALÉ.

Canplast Inc. (Canplast) de Montréal (Québec) fabrique des moulures décoratives en plastique et du ruban de PVC avec colle pour décorer les meubles. Canplast a affirmé qu'elle n'avait aucune objection à l'accélération bilatérale de la réduction des tarifs. Canplast exporte aux États-Unis et a une usine en Caroline du Nord. **Canada Woodtape Inc.** de Mississauga (Ontario) n'a présenté aucune objection.

(iii) Tissu enduit de vinyle

Morbern Inc. (Morbern) est le principal fabricant de tissu enduit de vinyle pour rembourrage au Canada. La compagnie fabrique du vinyle cellulaire à son usine de Cornwall (Ontario). Ses ventes à l'industrie canadienne du meuble en 1989 ont été importantes. Morbern exporte plus qu'elle ne vend au pays.

Morbern s'est opposée au retrait accéléré des tarifs sur les tissus en vinyle non cellulaire ou sur les revêtements tout vinyle. La compagnie a acheté en 1989 de l'équipement pour fabriquer du vinyle plein et la production n'a pas encore atteint les volumes commerciaux. La compagnie a soutenu avoir fait son investissement en croyant que le tarif serait éliminé progressivement sur 10 ans. Morbern a affirmé que l'accélération nuirait à sa capacité de pénétrer ce secteur du marché canadien et de faire concurrence efficacement sur le marché américain.

Hafner Inc., producteur canadien de tissu de rembourrage a soumis une présentation pour s'opposer au retrait accéléré des tarifs sur les tissus enduits de vinyle. La compagnie ne fabrique pas les marchandises visées, mais craint que ses produits ne souffrent du remplacement du tissu enduit de vinyle visé.

(iv) Stratifiés décoratifs avec papier

Il n'y a pas de fabricant canadien connu de stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression. Le produit sert à recouvrir les meubles de rangement ménagers et le mobilier de bureau. Les stratifiés décoratifs avec papier de moins de 30 grammes le mètre carré sont exonérés de droits. Palliser de Winnipeg, qui utilise du papier de 40 grammes dans 50 p. 100 de ses applications de cette matière intrante, a demandé au ministère des Finances de recommander le retrait des droits sur tous les stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression. Palliser importe ces papiers du Japon.

(v) Ouvrages en bois tourné

L'entreprise **The Canada Wood Specialty Co.** d'Orillia (Ontario), fournit des ouvrages en bois tourné à l'industrie du meuble. La compagnie a indiqué qu'elle ne s'opposait pas au retrait accéléré tarifaire de l'ALÉ.

(vi) Tubes en acier

Welded Tube of Canada Limited, Sonco Steel Tube (Sonco) et **Tubes Solac Ltée** sont les principaux fournisseurs de tubes en acier laminé à froid de l'industrie du meuble. Sonco s'est opposée à l'accélération du retrait des tarifs sur les tubes en acier laminé à froid. On n'a pas trouvé de producteur de tubes en acier inoxydable et de tubes décoratifs plaqués de laiton qui entrent dans des applications du meuble.

(vii) Fixations en acier

Les produits visés compris dans cette catégorie d'intrants sont les vis en acier (plaquées de zinc), les clous en acier (plaqués de zinc), les clous en laiton pour le rembourrage et les bandes de punaises en métal pour le rembourrage. **Robertson Whitehouse** est le principal fabricant canadien de vis qui entrent dans la fabrication de meubles. La compagnie s'est opposée à l'accélération en soutenant qu'elle ferait face à une concurrence accrue des importations. **H. Paulin & Co. Limited** (H. Paulin) est aussi fabricant, mais ses ventes à l'industrie du meuble représentent un faible pourcentage du total de ses ventes. Dans sa présentation, H. Paulin s'oppose à l'accélération sans justifier sa position.

Un fabricant de clous important au Canada nous a informé qu'elle s'opposait à toute réduction de la période d'adaptation prévue par l'ALÉ en ce qui a trait aux clous

en acier (plaqués de zinc). On n'a trouvé aucun producteur de clous en laiton pour le rembourrage.

Convexco Limited (Convexco) de Pickering (Ontario) est le principal producteur canadien de bandes de punaises en métal pour le rembourrage. La compagnie est en train d'établir une usine de fabrication aux États-Unis afin de produire des bandes de punaises sur base en carton plutôt qu'en métal. L'usine canadienne continuera de fabriquer la version entièrement métallique du produit. Convexco a indiqué verbalement qu'elle favorisait le retrait accéléré des tarifs, à base bilatérale.

(viii) Ressorts pour matelas de sofas-lits

Globe Spring est le principal fabricant de ressorts qui entrent dans la fabrication de matelas pour sofas-lits au Canada. Globe Spring a affirmé que les producteurs de sofas-lits étaient en général des compagnies à intégration verticale qui fabriquent des matelas pour leurs propres sofas-lits. Ces entreprises achètent leurs ressorts de Globe Spring. D'autres fabricants de matelas produisent la plupart des ressorts dont ils ont besoin et achètent le reste de Globe Spring. **Simmons Limited** (Simmons) est un exemple de ce genre d'entreprise. Globe Spring et Simmons se sont opposées à la réduction de la période d'adaptation de 10 ans prévue pour l'industrie des ressorts dans l'Accord de libre-échange.

Simmons a aussi affirmé que si le gouvernement accélère le retrait des tarifs en fonction de l'utilisation finale, l'exécution en sera virtuellement impossible.

(ix) Quincaillerie en métal

Les produits visés inclus dans cette catégorie d'intrants sont les suivants : les glissières de table en acier, les anneaux et ferrure en acier (plaqués de laiton), les charnières à abattants en acier, y compris à abattants continus, charnières à abattants en acier, y compris à abattants continus (plaquées de laiton), les supports à abattants en acier, les roulettes en métal (plaquées de zinc ou de laiton), les poignées et boutons (y compris plaqués de laiton), les tiges décoratives plaquées de laiton, les loquets en acier, les supports pour pied en acier, les plaques en laiton pour prévenir les éraflures, les glissières à fermeture pour bouts de tubes de chaises (en laiton, en nickel, thermotraitées) et les entrées de serrure en acier (plaquées de zinc).

Ilco Unican Inc., Division of Unican Security Systems Ltd. (Ilco Unican) de Montréal (Québec) est le principal fabricant canadien de poignées et de boutons décoratifs plaqués de zinc utilisés dans l'industrie du meuble.

Dans sa présentation, Ilco Unican a affirmé craindre que si les tarifs sont éliminés rapidement sur la quincaillerie pour meubles, la compagnie ne doive faire face à la concurrence accrue de deux concurrents puissants des États-Unis, soit Keeler Brass et Continental Hardware. La compagnie a toutefois affirmé avoir confiance de demeurer compétitive et ne s'est pas opposée au retrait accéléré des tarifs sur la quincaillerie décorative.

Dans le domaine de la quincaillerie en métal fonctionnelle, **Larsen & Shaw Limited** (Larsen) de Walkerton (Ontario) produit des charnières, des supports pour pieds et des supports à abattants. Dans sa présentation, la compagnie s'est opposée au retrait

accéléré des tarifs sur les supports à abattants en acier, les charnières à abattants et les supports pour pieds.

Larsen a soutenu que si l'on ramène à 5 ans la période de retrait progressif, cela ne lui donnera pas suffisamment de temps pour s'ajuster au libre-échange sur le plan des réductions de coût ou de l'établissement de nouveaux débouchés. La compagnie devrait donc réduire ses prix de vente en 1993 pour maintenir son volume de ventes. La compagnie a prévu que cette baisse de recettes la placerait en position de perte nette.

FX Drolet Inc. (Drolet), qui fabrique des glissières de tables en acier à Québec, nous a affirmé, au cours de nos consultations, que le retrait accéléré des tarifs aurait un impact minime sur son rendement.

On n'a trouvé aucun producteur canadien d'anneaux et de ferrures en acier, plaqués de laiton, de roulettes en métal (plaquées de zinc ou de laiton), de tiges décoratives plaquées de laiton, de loquets en acier, de plaques en laiton pour prévenir les éraflures, de glissières à fermeture pour bouts de tubes de chaise (en laiton, en nickel, thermotraitées) et d'entrées de serrure en acier (plaquées de zinc) utilisées dans la fabrication de meubles.

(x) Boutons (métal, fibre)

Il n'y a aucun producteur canadien connu de cet article pour l'industrie du meuble.

4. Analyse

L'enquête intéresse très peu l'industrie du meuble et très peu d'entreprises ont répondu en détail à notre demande de présentations. Ce manque d'intérêt est en soi révélateur de l'importance que l'industrie accorde à la question de l'anomalie comme cause de ses problèmes économiques. D'après les renseignements limités disponibles, on peut toutefois estimer le coût de l'anomalie pour l'industrie. Comme il est raisonnable de croire que nous avons reçu des présentations des entreprises qui auraient le plus à gagner de l'élimination de l'anomalie, notre estimation du coût de l'anomalie pour l'industrie peut donc être excessive.

Six compagnies ont produit suffisamment de renseignements sur leurs coûts de production et sur les droits d'importation qu'elles payent pour nous permettre d'estimer la teneur moyenne en droits directs découlant de l'anomalie tarifaire. Il s'agit de Laurier, Kaufman, Sklar-Peppler, Palliser, Jeffrey-Craig et Accro[1]. Nous avons fondé le calcul sur le ratio entre le coût moyen des marchandises vendues et les ventes déclarées par les entreprises afin de déterminer le coût pour l'industrie des marchandises vendues, et nous avons supposé que leurs exportations étaient les mêmes que la moyenne de l'industrie.

---

1. Le calcul du coût moyen ne tient pas compte du coût de l'anomalie dans le cas des stratifiés pour Palliser et Jeffrey-Craig. Il est question plus loin dans cette analyse du coût de l'anomalie dans le cas des stratifiés.

Le coût moyen de l'anomalie a représenté, pour ces entreprises, 0,04 p. 100 du coût des marchandises vendues en 1989. Le coût passerait, en 1993, à 0,19 p. 100 du coût des marchandises vendues. On calcule le coût en dollars de l'anomalie pour l'industrie du meuble en appliquant ces coûts moyens au coût des marchandises vendues par l'industrie. Le coût en dollars de l'anomalie pour l'industrie du meuble était de 1 million de dollars en 1989 et passera à 5,1 millions en 1993[1].

Nous avons aussi pu estimer la sensibilité de l'estimation du coût de l'anomalie à une partialité possible dans les rapports des compagnies. Si cette partialité représentait un excédent de 25 p. 100 sur la moyenne de l'industrie, le coût en droits directs découlant de l'anomalie se rapprocherait alors davantage de 0,8 million de dollars en 1989 et de 3,8 millions de dollars en 1993.

On peut illustrer la sensibilité du coût estimatif de l'anomalie au ratio entre le coût des marchandises et les ventes en répétant le calcul à partir des renseignements sur les entreprises dont l'actif total dépasse 10 millions de dollars et en l'appliquant à l'industrie en général. Le coût des marchandises vendues dans le cas de ces entreprises a représenté 91 p. 100 des ventes. Dans ce scénario, la teneur en droits directs découlant de l'anomalie atteint 1,3 million de dollars en 1989 et 6,4 millions de dollars en 1993.

L'industrie du meuble n'a pas fourni suffisamment de renseignements sur ses fournisseurs des pièces visées pour nous permettre de calculer avec précision la teneur en droits implicites.

Le graphique 6.1 illustre la proportion d'un dollar du coût des marchandises vendues qui est attribuable au coût de l'anomalie tarifaire. Le coût de l'anomalie atteint 0,19 cent par dollar selon les chiffres fournis par les entreprises qui ont effectué une présentation.

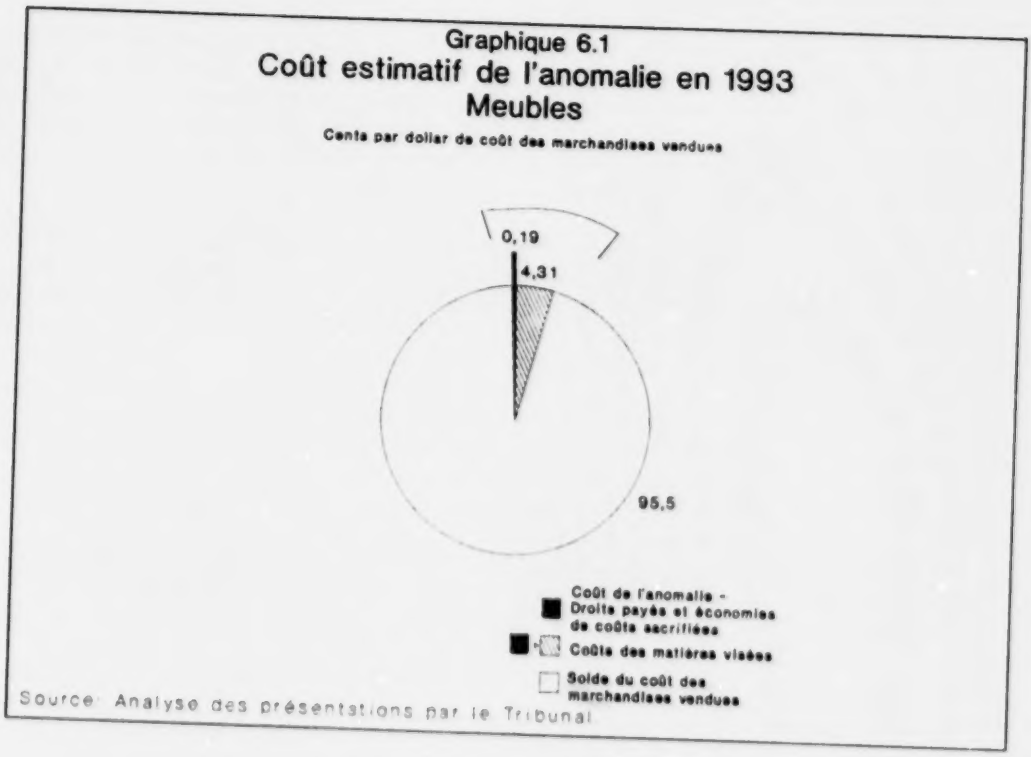
En 1993, lorsque le coût de l'anomalie atteindra son maximum, le coût pour l'industrie pourrait varier de 4 à 6 millions de dollars. Ce coût n'est pas important par rapport aux ventes intérieures de l'industrie qui ont atteint 3,7 milliards de dollars (sur des ventes totales de 4,5 milliards de dollars) en 1989 et au coût intérieur des marchandises vendues qui a atteint 2,7 milliards de dollars (sur un coût total des marchandises vendues de 3,3 milliards de dollars). Le coût de l'anomalie n'est pas assez important pour contribuer de façon significative aux problèmes économiques de l'industrie.

---

1. L'estimation de 1993 est fondée sur la structure des coûts de 1989. On n'a fait aucun rajustement pour tenir compte de la croissance de l'industrie.

Graphique 6.1

Coût estimatif de l'anomalie en 1993
Meubles



Source: Analyse des présentations par le Tribunal

Sur la base de chaque produit en particulier, le coût de l'anomalie en pourcentage du coût des marchandises vendues pourrait être plus ou moins élevé que la moyenne de l'industrie. Tout dépend de la mesure dans laquelle les matières intrantes visées entrent dans la production. Nous avons demandé aux producteurs de meubles de nous fournir un état des résultats dans le cas des produits qui utilisent des matières intrantes visées afin de nous assurer de mesurer l'effet maximum de l'anomalie tarifaire. Nous sommes convaincus que lorsque cette méthode de production de statistiques les a aidées à faire valoir leur point, les entreprises l'ont utilisée dans leurs présentations au Tribunal. Dans le cas de certains produits, cette façon de procéder a révélé un impact plus grand que la moyenne de l'industrie. Le cas des stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression est un exemple dont nous discutons ci-dessous.

Comme on l'a dit plus tôt, quelques présentations désignent spécifiquement les pièces et matières visées à l'égard desquelles la compagnie demande le retrait accéléré des tarifs. En examinant chaque justification de retrait accéléré des tarifs, nous sommes persuadés qu'on ne pourrait soutenir avec raison que le coût de l'anomalie est assez important pour causer des problèmes économiques uniquement dans le cas des stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression.

L'anomalie tarifaire affecte de producteurs de meubles qui achètent des panneaux de particules préstratifiés ainsi que ceux qui utilisent des stratifiés décoratifs avec papier collé dans leur procédé de production. Parmi ceux qui utilisent le produit directement, Jeffrey-Craig et Palliser ont fourni des indications du coût de l'anomalie. Notre analyse révèle qu'en 1993, le coût moyen de l'anomalie pour ces entreprises représenterait environ 0,75 p. 100 du coût des marchandises vendues sur le marché de consommation intérieur. Dans le cas de Jeffrey-Craig, le coût de l'anomalie, en 1993, représente une partie importante du revenu net avant impôt déclaré de l'entreprise en 1989 et, selon nous, pourrait causer des problèmes économiques à l'entreprise.

Il n'y a, au Canada, aucun producteur des stratifiés décoratifs avec papier collé visés. Le produit est présentement exempté de droits jusqu'à la catégorie 30 grammes le mètre carré. Le code annexe 3972 a été mis en œuvre par le décret du gouverneur en conseil CP 1990-1842 du 28 août 1990 et prévoit l'entrée en franchise de droits des stratifiés décoratifs avec papier collé visés.

Le coût de l'anomalie dans le cas de toutes les autres matières intrantes visées était soit très faible et sans importance pour le rendement économique des producteurs de meubles qui utilisent ces produits, soit impossible à calculer, car on n'a fourni au Tribunal aucun élément de preuve pour lui permettre de le faire.

Le Tribunal a reçu des objections précises à l'accélération du retrait des tarifs de producteurs canadiens de teintures et de laques, de préparations contenant en poids 70 p. 100 ou plus d'huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux et dont les huiles constituent l'élément de base, de tissus enduits de vinyle pour rembourrage, des ressorts intérieurs utilisés pour fabriquer des matelas de sofas-lits, de charnières à abattants en acier, y compris de charnières continues, de charnières à abattants en acier, y compris à abattants continus (plaquées de laiton), de supports à abattants en acier, de supports pour pieds en acier, de vis en acier (plaquées de zinc), de tubes en acier laminé à froid, de clous en acier (plaqués de zinc) qui entrent dans la fabrication de meubles. Nous ne recommandons aucune mesure corrective à l'égard de ces matières intrantes.

5. Conclusions

D'après notre analyse globale de l'impact de l'anomalie tarifaire sur l'industrie du meuble, une accélération générale n'est pas justifiée pour les raisons suivantes :

- les entreprises de l'industrie ont affirmé que l'anomalie ne contribue pas de façon significative aux problèmes économiques que connaît l'industrie; et
- notre analyse fondée sur les présentations reçues confirme que le coût de l'anomalie pour les producteurs individuels est très faible, et nous en concluons que l'anomalie ne cause pas de problèmes économiques.

Les stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression sont la seule exception à notre analyse générale. Non corrigée, l'anomalie tarifaire pourrait causer des problèmes économiques aux utilisateurs de cette matière intrante. De plus, il n'y a aucun producteur canadien de stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression visés. Nous recommandons que le Ministre accélère le retrait tarifaire de l'ALÉ sur les stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible.

On ne nous a pas demandé de décider dans quels cas une accélération pourrait être appropriée même s'il n'y a pas de problèmes économiques, mais nous aimerions quand même attirer l'attention du Ministre sur certaines données. Au cours de nos recherches, nous avons constaté que dans le cas de plus de 20 produits énumérés dans la lettre de saisine, il n'y a pas de producteur canadien pour l'industrie du meuble, ou les fabricants canadiens qui vendent les matières visées à l'industrie du meuble ne se sont pas opposés à l'accélération du retrait.

Le Ministre pourrait envisager d'accélérer le retrait des tarifs sur ces produits en fonction de l'utilisation finale. Comme le coût tarifaire n'est pas important pour les producteurs, le coût de l'intervention administrative, tant pour le gouvernement que pour les utilisateurs, devrait être minime. Le Tribunal n'est pas en mesure de déterminer s'il serait justifié, sur le plan administratif, de mettre en œuvre ces recommandations.

6. Recommandations

a) Recommandations principales

L'anomalie tarifaire sur les stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression cause ou est susceptible de causer des problèmes économiques aux producteurs de meubles. Les avantages de la mesure corrective l'emportent sur les coûts. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait tarifaire ALÉ sur cette matière intrante.

Il faudrait accélérer le retrait du tarif sur les stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression qui entrent directement dans la fabrication de meubles pour qu'ils soient «en franchise» dès que possible.

Le code annexe 3972, mis en oeuvre le 28 août 1990, exempte les importations de ce produit de l'application des tarifs NPF et TPG jusqu'au 30 juin 1991. Si un producteur canadien fait son apparition dans l'intervalle, le code annexe ne pourra être renouvelé, ce qui rétablira l'application des tarifs NPF et TPG. Dans ce cas, le retrait accéléré du taux ALÉ demeurera intact.

b) Recommandations secondaires

Les anomalies tarifaires sur les matières intrantes suivantes ne causent pas et ne causeront pas de problèmes économiques pour les producteurs des produits finis. Dans le cas de ces produits, toutefois, on n'a trouvé aucun producteur canadien, ou aucun producteur canadien ne s'est opposé au retrait accéléré des tarifs. Le Tribunal attire l'attention du Ministre sur ces cas et l'encourage à envisager des mesures correctives, si elles peuvent être appliquées simplement.

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les glissières de fermeture pour tubes de chaise (en laiton, en nickel, thermotraitées), les boutons en fibre et en métal, les tubes décoratifs plaqués de laiton, les tubes en acier inoxydable, les anneaux et supports en acier (plaqués de laiton), les clous de rembourrage en laiton, les roulettes en métal (plaquées de zinc ou de laiton), les tiges décoratives plaquées de laiton, les entrées de serrure en acier (plaquées de zinc), les loquets en acier et les plaques en laiton pour

prévenir les éraflures, utilisés directement dans la fabrication de meubles afin qu'ils soient «en franchise» dès que possible.

Il faudrait accélérer le retrait des tarifs sur les bandes de punaises en métal pour rembourrage, les glissières de tables en acier, le ruban de PVC avec colle pour décorer les meubles, les moulures décoratives en plastique, les dispositifs de rétention pour intercalaires de tiroirs en plastique, les rondelles en plastique, les poignées en plastique, les glissières en plastique, les ouvrages en bois tourné et sculpté et les poignées et boutons en zinc (y compris plaqués de laiton), qui entrent directement dans la fabrication de meubles, afin qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993.

c) Mesures bilatérales

Aucune de ces recommandations ne dépend de la conclusion d'une entente bilatérale. Dans certains cas, toutefois, les possibilités d'exportation pourraient atténuer, pour les producteurs d'intrants, le coût de la correction de l'anomalie. C'est particulièrement vrai dans le cas des bandes de punaises en métal pour le rembourrage, du ruban de PVC avec colle pour décorer les meubles, des moulures décoratives en plastique, des dispositifs de rétention pour intercalaires de tiroirs en plastique, des rondelles en plastique, des poignées en plastique et des glissières en plastique qui entrent dans la fabrication de meubles.

L'annexe C contient la liste complète des recommandations du Tribunal.

ANNEXES

ANNEXE A

Lettre de saisine, le 22 mai 1990

Monsieur John C. Coleman
Président
Tribunal canadien du commerce extérieur
Immeuble Journal Sud
365, avenue Laurier ouest
19e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0G7

Monsieur,

Je vous écris en vertu de l'article 19 de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur* pour demander au Tribunal canadien du commerce extérieur de fournir des conseils sur la façon de corriger certaines anomalies relevées dans le calendrier de retrait progressif des tarifs prévus par l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre le Canada et les États-Unis.

L'ALÉ prévoit l'élimination de tous les tarifs sur les marchandises que produisent et s'échangent le Canada et les États-Unis d'ici le 1er janvier 1998. En outre, l'ALÉ précise que la réduction progressive des tarifs sur une période de cinq ou dix ans pourra être accélérée si les deux parties s'entendent pour procéder ainsi.

Au début de 1989, les gouvernements du Canada et des États-Unis ont invité les parties intéressées à soumettre des demandes précises de réduction accélérée des tarifs. À la suite de négociations, les deux parties se sont entendues sur une liste de produits qui feront l'objet d'une élimination des tarifs à un rythme plus rapide que celui prévu par l'ALÉ.

Au cours de l'exercice de réduction accélérée des tarifs, certaines entreprises canadiennes ont indiqué que les taux de droit sur les produits qu'elles fabriquent sont retirés plus rapidement que ceux frappant les pièces et matières qu'elles importent des États-Unis pour fabriquer ces produits. Elles ont demandé que ces «anomalies» soient corrigées.

Je demande au Tribunal d'examiner les anomalies tarifaires que nous ont signalées les fabricants canadiens de purificateurs d'air, de couches jetables, de détergents et de produits d'entretien ménager, d'appareils sous pression et de meubles et, si jugé à-propos, de recommander des mesures correctives appropriées. Le document ci-joint renferme une description des produits, de leurs intrants et de leur classification tarifaire.

Je demande au Tribunal :

- de déterminer si les anomalies tarifaires causent, ou sont susceptibles de causer, des problèmes économiques aux fabricants canadiens de ces produits finis;

- lorsque le Tribunal détermine que les anomalies causent, ou sont susceptibles de causer, de tels problèmes, d'évaluer les avantages économiques et coûts (aux fabricants canadiens de produits finis et de pièces et matières connexes) des mesures correctives possibles, comprenant l'accélération bilatérale des réductions tarifaires de l'ALÉ ou la réduction unilatérale des taux de droit; et

- de formuler des recommandations sur la démarche que devrait adopter le gouvernement dans chaque cas.

Je saurais gré au Tribunal, dans le cadre de cette enquête, de tenir compte du point de vue de toutes les parties intéressées avant de formuler des recommandations au gouvernement.

Je demande au Tribunal de me faire rapport au plus tard le 15 octobre 1990 afin que, au besoin, ses recommandations puissent être incorporées à la prochaine série de négociations avec les États-Unis au sujet de l'accélération éventuelle des réductions tarifaires en vertu de l'ALÉ.

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Michael H. Wilson

P.j.

(Nota : Les pièces jointes font partie de l'annexe C.)

(Traduction non officielle)

ANNEXE B

Addendum à la lettre de saisine, le 1er juin 1990

Monsieur John C. Coleman
Président
Tribunal canadien du commerce extérieur
Immeuble Journal Sud
365, avenue Laurier ouest
19e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0G7

Monsieur,

Je me reporte à ma lettre du 22 mai dernier qui demandait au Tribunal canadien du commerce extérieur de fournir des conseils sur la façon de corriger certaines anomalies relevées dans le calendrier du retrait progressif des tarifs prévus par l'Accord de libre-échange (ALÉ) entre le Canada et les États-Unis.

J'ai demandé au Tribunal d'étudier certains cas portés à notre attention par les fabricants de produits finis (c.-à-d., les purificateurs d'air, les couches jetables, les détergents et les produits d'entretien ménager, les appareils sous pression et les meubles) et, si jugé à-propos, de recommander des mesures correctives appropriées à ces cas. Une description des produits, les matières intrantes s'y rapportant et leurs classifications tarifaires étaient énumérées dans une annexe à ma lettre.

Étant donné les observations subséquentes reçues des fabricants de meubles, une liste additionnelle de matières intrantes pour cette industrie a été soumise et est ci-annexée. Je demanderais au TCCE d'inclure ces produits additionnels dans leur étude.

Par ailleurs, le gouverneur en conseil a maintenant approuvé un décret prévoyant un calendrier d'élimination accélérée des tarifs sur certains produits. Donc, il n'existe plus d'anomalie en ce qui a trait à un produit qui avait été référé au Tribunal et le Ministre a demandé au Tribunal canadien du commerce extérieur de rayer les résistances (numéro tarifaire 8533.29.00) de leur examen.

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Michael H. Wilson

P.j.

(Nota : Les pièces jointes font partie de l'annexe C.)

(Traduction non officielle)

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

NOTES GÉNÉRALES

Recommandations principales

Les recommandations d'accélérer le calendrier de retrait progressif des tarifs de l'ALÉ sont faites en fonction de numéros tarifaires d'utilisation finale. Donc, la première recommandation à la première page de cette annexe vise le retrait accéléré des tarifs sur les agents non tissés, au code statistique 5603.00.90.99, utilisés directement dans la fabrication des purificateurs d'air du numéro tarifaire 8421.39.90. On retrouve 17 recommandations de ce genre.

Les anomalies tarifaires sur ces matières intrantes causent ou sont susceptibles de causer des problèmes économiques aux producteurs de produits finis. Les avantages des mesures correctives l'emportent sur les coûts. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait progressif des tarifs ALÉ sur ces produits intrants.

Recommandations secondaires

a) **Correction des retombées sur les producteurs d'intrants**

Pour quatre recommandations, le retrait accéléré des tarifs ALÉ est fait en fonction de numéros tarifaires d'utilisation finale «double». Ces quatre recommandations sont les suivantes :

- les pellicules de polyéthylène qui entrent directement dans la fabrication des rubans de couches jetables;
- les pellicules de polypropylène qui entrent directement dans la fabrication des rubans de couches jetables;
- le carbonate de disodium qui entre directement dans la fabrication des tripolyphosphates de sodium pour lave-vaisselle automatiques; et
- les feuilles et les bandes en acier inoxydable austénitique qui entrent directement dans la fabrication de tubes en acier inoxydable austénitique soudés en «U», pour réchauffeurs d'eau d'alimentation.

La cinquième recommandation visant l'acide phosphorique, de classe non agricole, est faite en fonction d'un numéro tarifaire.

L'accélération du retrait progressif des tarifs sur les produits suivants réduirait le coût de la correction des anomalies pour les producteurs de matières intrantes du Canada. Sauf dans le cas de l'acide phosphorique, les recommandations élimineraient aussi les anomalies secondaires découlant de la correction des anomalies initiales. Le Tribunal recommande d'accélérer le retrait progressif des tarifs ALÉ sur l'acide phosphorique et, à condition que ce soit acceptable sur le plan administratif, sur les quatre autres produits aussi.

b) Réduction accélérée des tarifs lorsqu'il n'y a aucune production au Canada ou lorsque les producteurs ne s'y opposent pas

Ces recommandations sont identifiées par deux astérisques (**). On retrouve 24 recommandations de ce genre.

Les anomalies tarifaires sur les intrants suivants ne causent pas et ne sont pas susceptibles de causer de problèmes économiques aux producteurs des produits finis. Dans le cas de ces produits, toutefois, aucun producteur au Canada n'a été identifié, ou aucun producteur du Canada ne s'est opposé au retrait accéléré des tarifs. Le Tribunal attire l'attention du Ministre sur ces cas et l'encourage à supprimer ces anomalies à condition que leur disparition n'entraîne pas de coûts administratifs excessifs pour les utilisateurs ou pour le gouvernement.

Mise en vigueur

L'expression «dès que possible» devrait être interprétée dans le contexte de la demande du Ministre au Tribunal de lui faire rapport «au plus tard le 15 octobre 1990 afin que, au besoin, ses recommandations puissent être incorporées à la prochaine série de négociations avec les États-Unis au sujet de l'accélération éventuelle des réductions tarifaires en vertu de l'ALÉ», qui, selon le Tribunal, sera mis en vigueur au cours de l'année 1991.

Rythme de la mise en vigueur

Dans le cas des tarifs dont on accélérerait le retrait pour qu'ils soient «en franchise» à compter du 1er janvier 1993, le Tribunal recommande trois réductions annuelles égales (i.e., dès que possible en 1991, le 1er janvier 1992 et le 1er janvier 1993) du taux de tarif ALÉ existant de 1990.

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

PURIFICATEURS D'AIR

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Produit fini					
Purificateurs d'air	8421.39.90	9,2	en fr.	1er janv. 1989	XXXX
Pièces ou matières intrantes[1]					
Agents non tissés (code statistique 5603.00.90.99)	5603.00.90	24,8	19,8	1er janv. 1998	Dès que possible
Tuyaux et tubes en aluminium[2]	7608.10.00	8,1	4,8	1er janv. 1993	Même date
Pièces de purificateurs d'air[2]	8421.99.30	9,2	5,5	1er janv. 1993	Même date
Moteurs de 1/12 hp	8501.20.11	9,2	5,5	1er janv. 1993	Dès que possible**
	8501.20.19	12,5	7,5	1er janv. 1993	Dès que possible**
Sources d'alimentation à haute tension	8504.31.00	9,2	7,3	1er janv. 1998	Même date
Redresseurs	8504.40.91	17,5	10,5	1er janv. 1993	Même date
Condensateurs en céramique	8532.23.00	10,2	6,1	1er janv. 1993	Même date

** Aucun producteur national n'a été identifié.

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

PURIFICATEURS D'AIR (suite)

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Pièces ou matières intrantes[1]					
Pièces pour interrupteurs[2]	8538.90.90	10,1	8,0	1er janv. 1998	Même date
Voyants lumineux	8539.22.00	12,6	10,0	1er janv. 1998	Même date

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

COUCHES JETABLES

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Produit fini					
Couches jetables	4818.40.90	10,2	6,1	1er janv. 1993	XXXX
Pièces ou matières intrantes					
Certaines pellicules de polyéthylène	3920.10.00	13,6	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993*
Certaines pellicules de polypropylène	3920.20.00	13,5	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993*
Doublures de couches	5603.00.90	24,8	19,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993
Couches de transfert	5603.00.90	24,8	19,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993
Certains rubans	3919.10.99	13,5	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993
Sacs en polyéthylène	3923.21.00	13,5	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993

* Interprétation : Certaines pellicules de polyéthylène et de polypropylène utilisées directement dans la fabrication de couches jetables et de rubans pour couches jetables. Les rubans comprennent les rubans d'attache, les rubans détachables et les bandes d'attache avant.

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

DÉTERGENTS POUR LAVE-VAISSELLE AUTOMATIQUES[3]

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Produits finis					
Détergents pour lave-vaisselle automatiques	3402.20.10	19,4	11,6	1er janv. 1993	XXXX
Pièces ou matières intrantes					
Phosphates	2835.22.00	12,5	10,0	1er janv. 1998	Même date
	2835.23.00	12,5	10,0	1er janv. 1998	Même date
	2835.24.00	12,5	10,0	1er janv. 1998	Même date
	2835.26.00	12,5	10,0	1er janv. 1998	Même date
	2835.29.00	12,5	10,0	1er janv. 1998	Même date
Tripolyphosphate de sodium	2835.31.00	12,5	10,0	1er janv. 1998	1er janv. 1993
Polyphosphates	2835.39.00	12,5	10,0	1er janv. 1998	Même date
Carbonate de disodium (carbonate de sodium anhydre)	2836.20.00	12,5	10,0	1er janv. 1998	1er janv. 1993*
Acide phosphorique de classe non agricole	2809.20.00	12,5	10,0	1er janv. 1993	Dès que possible***

* Interprétation : Le carbonate de disodium utilisé directement dans la fabrication de détergents pour lave-vaisselle automatiques et dans la fabrication de tripolyphosphate de sodium pour les détergents pour lave-vaisselle automatiques.

*** L'acide phosphorique de classe non agricole n'était pas inclus dans la saisine du Tribunal.

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

RÉCHAUFFEURS D'ALIMENTATION D'EAU

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Produit fini					
Réchauffeurs d'alimentation d'eau	8404.10.90	10,2	6,1	1er janv. 1993	XXXX
Pièces ou matières intrantes[4]					
Tubes en acier au carbone étirés à froid sans soudure en «U»	7304.31.00.90	4,0	3,2	1er janv. 1998	Dès que possible
Tubes en acier inoxydable étirés à froid sans soudure en «U»	7304.41.00.90	4,5	3,6	1er janv. 1998	Dès que possible
Tubes en acier inoxydable ferritique étirés à froid sans soudure	7304.51.00.20	4,5	3,6	1er janv. 1998	Dès que possible
Tubes en acier inoxydable austénitique soudés en «U»	7306.40.00.10	12,2	9,7	1er janv. 1998	1er janv. 1993

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

RÉCHAUFFEURS D'ALIMENTATION D'EAU (suite)

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Pièces ou matières intrantes[4]					
Feuilles et bandes en acier inoxydable austénitique	72.19	10,0-12,5	8,0-10,0	1er janv. 1998	1er janv. 1993*
	72.20	10,0-12,5	8,0-10,0	1er janv. 1998	1er janv. 1993*

* Interprétation : Les feuilles et les bandes en acier inoxydable austénitique qui entrent directement dans la fabrication des tubes en acier inoxydable austénitique soudés en «U» qui servent à fabriquer des réchauffeurs d'alimentation d'eau. Les feuilles et les bandes en acier inoxydable austénitique n'étaient pas inclus dans la saisine du Tribunal.

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

CONDENSEURS

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Produit fini					
Condenseurs	8404.20.90	10,3	6,1	1er janv. 1993	XXXX
Pièces ou matières intrantes					
Ouvrages plats en titane	8108.90.00.30	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible
Tubes de titane	8108.90.00.40	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

ÉCHANGEURS DE CHALEUR, CYLINDRES HYDRAULIQUES À DOUBLE MOUVEMENT, APPAREILS SOUS PRESSION

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Produits finis					
Échangeurs de chaleur	8419.50.91 8419.50.99	9,2 10,2	5,5 6,1	1er janv. 1993	XXXX
Cylindres hydrauliques à double mouvement	8412.21.00	9,2	5,5	1er janv. 1993	XXXX
Appareils sous pression	84.01	9,2-12,5	5,5-7,5	1er janv. 1993	XXXX
	84.02	12,5	7,5	1er janv. 1993	XXXX
	84.03	11,3-12,5	6,7-7,5	1er janv. 1993	XXXX
	84.04	9,2-10,3	5,5-6,1	1er janv. 1993	XXXX
	84.05	9,2	5,5	1er janv. 1993	XXXX
	84.19	6,8-12,5	En fr.-10,0	1er janv. 1993	XXXX
Pièces ou matières intrantes					
Ouvrages laminés à plat, en fer ou en acier	72.08	6,8-9,8	5,4-7,8	1er janv. 1998	Même date
	72.09	6,8-10,2	5,4-8,1	1er janv. 1998	Même date
	72.10	6,8-8,0	5,4-6,4	1er janv. 1998	Même date
Ouvrages laminés à plat, en acier inoxydable	72.19	10,0-12,5	8,0-10,0	1er janv. 1998	Même date
	72.20	10,0-12,5	8,0-10,0	1er janv. 1998	Même date
Ouvrages laminés à plat, d'autres alliages d'acier	72.25	10,0-12,5	8,0-10,0	1er janv. 1998	Même date
	72.26	10,0-12,5	8,0-10,0	1er janv. 1998	Même date
Tubes et tuyaux en fer ou en acier	73.04	4,0-12,2	3,2-9,7	1er janv. 1998	Même date
	73.06	6,8-12,2	5,4-9,7	1er janv. 1998	Même date

ÉCHANGEURS DE CHALEUR, CYLINDRES HYDRAULIQUES À DOUBLE MOUVEMENT, APPAREILS SOUS PRESSION (suite)

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Pièces ou matières intrantes					
Raccords de tubes et tuyaux en fer ou en acier	73.07	6,8-12,2	5,4-9,7	1er janv. 1998	Même date
Tubes et tuyaux en cuivre	74.11	4,0-10,3	3,2-8,2	1er janv. 1998	Même date
Barres et tiges en fer ou en acier sans alliage	7215.90.00	8,0	6,4	1er janv. 1998	Même date
Écrous	7318.16.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Même date
Ouvrages en fer ou en acier[5] (têtes formées)	7326.90.99	10,2	8,1	1er janv. 1998	Même date

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

MEUBLES

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Produit fini					
Meubles	94.01	6,0-25,0	3,6-15,0	1er janv. 1993	XXXX
	94.02	10,0-12,6	En fr.-6,0	1er janv. 1993	XXXX
	94.03	12,5-16,1	7,5-9,6	1er janv. 1993	XXXX
Pièces ou matières intrantes[6]					
Stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression[7]	3921.90.90	13,5	10,8	1er janv. 1998	Dès que possible
Tissu enduit de vinyle pour rembourrage	3921.90.11	25,0	20,0	1er janv. 1998	Même date
Tissu lâché en fils de filament de nylon renfermant des fibres synthétiques ou des fibres de verre	3921.90.11	25,0	20,0	1er janv. 1998	Même date
Matières composées de polymères de chlorure de vinyle renforcées de tissu de coton ou de fibres synthétiques	3921.90.19	22,5	18,0	1er janv. 1998	Même date
	3921.90.90	13,5	10,8	1er janv. 1998	Même date

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

MEUBLES (suite)

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Pièces ou matières intrantes[6]					
Polymères de polychlorure de vinyle, souples, d'une épaisseur maximale de 0,25 mm	3920.42.00	13,5	10,8	1er janv. 1998	Même date
Bandes de punaises en métal pour rembourrage[8]	7326.90.99	10,2	8,1	1er janv. 1998	1er janv. 1993**
Ressorts intérieurs utilisés pour fabriquer des matelas de sofas-lits	7320.20.90	9,6	7,6	1er janv. 1998	Même date
Glissières de table, en acier[9]	8302.42.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	1er janv. 1993**
Supports à abattants en acier	8302.42.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Même date

** Aucun producteur canadien ne s'est opposé à l'accélération du calendrier de retrait des tarifs.

MEUBLES (suite)

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Pièces ou matières intrantes[6]					
Glissières à fermeture pour bouts de tubes de chaises, en laiton, en nickel, thermotraitées	8302.42.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible**
Boutons en fibres	9606.29.00	12,6 et 5¢/gross	10,0 et 4¢/gross	1er janv. 1998	Dès que possible**
Préparations contenant en poids 70 p. 100 ou plus d'huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux et dont les huiles constituent l'élément de base	2710.00.10	12,5	10,0	1er janv. 1998	Même date
Ruban de PVC avec colle pour décorer les meubles	3916.20.00	13,5	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993**

** Lorsqu'on indique « dès que possible », aucun producteur canadien n'a été identifié. Lorsqu'on indique 1993, aucun producteur canadien ne s'est opposé à l'accélération du calendrier de retrait des tarifs.

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

MEUBLES (suite)

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Pièces ou matières intrantes[6]					
Moulure décorative en plastique	3916.10.00	13,6	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993**
	3916.20.00	13,5	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993**
	3916.90.90	13,5	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993**
Dispositifs de rétention pour intercalaires de tiroirs en plastique	3926.30.00	13,6	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993**
Rondelles en plastique pour meubles	3926.30.00	13,6	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993**
Poignées en plastique pour meubles	3926.30.00	13,6	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993**
Glissières en plastique	3926.30.00	13,6	10,8	1er janv. 1998	1er janv. 1993**
Ouvrages en bois tourné et sculpté	4420.90.00	11,2	8,9	1er janv. 1998	1er janv. 1993**

** Aucun producteur canadien ne s'est opposé à l'accélération du calendrier de retrait des tarifs.

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

MEUBLES (suite)

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Pièces ou matières intrantes[6]					
Tubes décoratifs plaqués de laiton	7306.30.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible**
	7306.50.00	12,2	9,7	1er janv. 1998	Dès que possible**
	8302.42.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible**
Tubes en acier laminé à froid	7306.30.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Même date
Tubes en acier inoxydable	7306.40.00	12,2	9,7	1er janv. 1998	Dès que possible**
Clous en acier, plaqués de zinc	7317.00.90	10,2	8,1	1er janv. 1998	Même date
Vis en acier, plaquées de zinc	7318.15.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Même date
Anneaux et ferrures, en acier, plaqués de laiton	8302.42.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible**
Clous d'ameublement, en laiton	7415.10.00	10,3	8,2	1er janv. 1998	Dès que possible**

** Aucun producteur national n'a été identifié.

MEUBLES (suite)

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Pièces ou matières intrantes[6]					
Charnière à abattant en acier, y compris à abattant continu[10]	8302.10.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Même date
Charnière à abattant en acier, y compris à abattant continu, plaquée de laiton[10]	8302.10.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Même date
Roulettes en métal, plaquées de zinc ou de laiton	8302.20.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible**
Poignées et boutons de zinc[11]	8302.42.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	1er janv. 1993**
Poignées et boutons, plaqués de laiton[11]	8302.42.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	1er janv. 1993**
Tiges décoratives plaquées de laiton	8302.42.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible**

** Lorsqu'on indique « dès que possible », aucun producteur canadien n'a été identifié. Lorsqu'on indique 1993, aucun producteur canadien ne s'est opposé à l'accélération du calendrier de retrait des tarifs.

ANNEXE C

RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU TRIBUNAL

MEUBLES (suite)

	Situation actuelle				Recommandation du Tribunal
	N° SH	Taux préALÉ (%)	1990 (%)	En fr. le	En fr. le
Pièces ou matières intrantes[6]					
Entrées de serrure en acier, convenables pour meubles, plaquées de zinc	8302.42.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible**
Loquets en acier	8302.42.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible**
Plaques en laiton pour prévenir les éraflures	8302.42.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible**
Supports pour pied, en acier	8302.50.00	10,2	8,1	1er janv. 1998	Dès que possible**
Boutons en métal	9606.30.00	11,5	9,2	1er janv. 1998	Dès que possible**

** Aucun producteur national n'a été identifié.

NOTES EXPLICATIVES

1. Les résistances ont été rayées de la liste des matières intrantes dans la deuxième lettre de saisine du 1er juin 1990.

2. Les tubes et les tuyaux d'aluminium, les pièces de purificateurs d'air et les pièces pour interrupteurs ne sont plus en cause parce qu'ils peuvent maintenant être importés en franchise de droits en vertu du Programme des machines.

3. La portée de l'enquête a été limitée aux détergents pour lave-vaisselle automatiques, le Tribunal n'ayant reçu des présentations que sur ce produit.

4. Selon les présentations reçues, on a établi une description plus précise des pièces et matières intrantes pour les réchauffeurs d'alimentation d'eau.

5. À la suite des discussions avec l'industrie et des fonctionnaires du ministère, les têtes formées étaient le seul produit considéré dans la partie du mandat de cette enquête.

6. Les ressorts en fils profilés, les fils de maintien, les assemblages de plate-formes et les travées d'acier, utilisés pour fabriquer des sommiers, ont été rayés de la liste de matières intrantes parce qu'il ne s'agissait pas d'une anomalie selon la portée du mandat de cette enquête.

7. Les stratifiés décoratifs avec papier collé à haute pression ont trait à une feuille en matière plastique encollée de papier.

8. Le numéro tarifaire SH pour les bandes de punaises en métal a été changé de 7317.00.10 à 7326.90.99 avec l'accord de Revenu Canada afin de respecter la description du produit.

9. Les glissières de table, en acier, dans le numéro tarifaire SH 7326.90.99 ont été rayées parce qu'elles étaient mentionnées deux fois dans les lettres de saisine et qu'il s'agit d'une «ferrure» visée, à juste titre, par le numéro tarifaire 8302.42.00.

10. À la suite de discussions avec l'industrie, on a établi une description plus précise de la charnière à abattant en acier (y compris plaquée de laiton).

11. À la suite de discussions avec l'industrie, on a changé la description des poignées et boutons en acier (plaqués de zinc ou de laiton) pour poignées et boutons de zinc (y compris plaqués de laiton) étant donné que les pièces intrantes sont faites de zinc et non d'acier.

ANNEXE D

LISTES DES PRÉSENTATIONS

PURIFICATEURS D'AIR

Produit fini

AAF-Canada, Division of Snyder General Canada Inc.
ABB/Flakt Canada Ltd.
* Airguard Industries
Bionaire Inc.
* Cantech Environmental Systems Inc.
* Cimatec Engineering Inc.
Circul-Aire Inc.
Electro Air Canada Limited - Five Seasons Comfort Limited
* Engineering Dynamics Ltd.
Farr Inc.
* Filterfab Inc.
Honeywell Limited
Hosokawa Micron Ltd.
* Industrial Filter Fabrics Ltd.
* Kraemer Tool & MFG. Co. Ltd.
N.R. Murphy Limited
National General Filter Products Ltd.
Snyder-General Canada Inc.
Temprite Industries Ltd.
* Trion Canada Inc.
Tykron Industries Ltd.
* Wheelabrator Canada Inc.

Pièces et matières

* Albarrie Canada Limited
Alcan Extrusions
Franklin Electric of Canada Ltd.
Freudenberg Nonwovens Inc.
* Fybon Industries Ltd.
General Electric Canada
* Hayes-Dana Inc., Weatherhead Products Division
* Laval Spirotube Inc.
Moteurs Leroy-Somer Canada Ltée
Peninsula Fittings (St. Catharines) Limited
Reynolds Extrusion Company Limited
Spectube Inc.
Stearns Canada Inc.
Telemecanique Canada Ltée/Ltd.

* A rempli un questionnaire abrégé.

ANNEXE D

LISTES DES PRÉSENTATIONS

COUCHES JETABLES

Produit fini

Dafoe & Dafoe Inc.
Health Care Diaper Inc.
Kimberly-Clark Canada Inc.
Procter & Gamble Inc.
Weyerhaeuser Canada Ltd.

Pièces et matières

3M Canada Inc.
Allied Colloids (Canada) Inc.
Blarek Inc.
Cryovac Division, W.R. Grace & Co. of Canada Ltd.
Du Pont Canada Inc.
Fasson Canada Inc.
Stearns Canada Inc.
Veratec (Canada) Inc.

DÉTERGENTS ET PRODUITS D'ENTRETIEN MÉNAGER

Produit fini

Cartier Chemicals Ltd.
Chempac Powder, a Division of CCL Industries Inc.
Church & Dwight Ltd./Ltée
Dustbane Products Ltd.
Javex Manufacturing Inc.
Lever Brothers Limited
Procter & Gamble Inc.
Van Water & Roger Ltd., Subsidiary of Univar

Pièces et matières

Albright & Wilson Americas, Division of Tenneco Canada Inc.
General Chemical Canada Ltd.

ANNEXE D

LISTES DES PRÉSENTATIONS

APPAREILS SOUS PRESSION

Produit fini

Alberta Pressure Vessel Manufacturers' Association
Alo Canada Inc.
Andrus & Foster Hydraulics Ltd.
Arthur S. Leitch Company Limited, The
Babcock & Wilcox Canada
Bas-Kim Industries Ltd.
Canadian Erectors Limited
Canadian Tool & Die Ltd.
Cessco Fabrication & Engineering Limited
CHEVMA (The Canadian Heat Exchanger and Vessel Manufacturers' Association)
Foster Wheeler Limited
Hayes-Dana (Québec) Inc.
Horton CBI Limited
Koch Engineering Company Ltd.
Leon-Ram Enterprises Inc.
Miller Fluid Power (Canada) Ltd.
O'Connor Tanks Limited
Patterson Industries (Canada) Limited
S.A. Armstrong Limited
Sleegers Engineering Inc.
Spotton Inc.
* Ultra Metal Inc.

Pièces et matières

Adtek Pipe & Tube
Algoma Steel Corporation Limited, The
Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc.
Atlas Alloys, A Division of Rio Algom Limited
Atlas Stainless Steels, Division of Sammi Atlas Inc.
Canadian Steel Service Centre Institute
C.E. MacPherson Company
Clark, Kennedy Co. Limited
Conrex Steel Ltd.
Dofasco Inc.
Drummond McCall Inc.
Edmonton Exchanger & Manufacturing Ltd.
Ellett Copper & Brass, Division of Ellwood Properties Ltd.
ESNA Fasteners Inc.
Grinnell Corporation of Canada Ltd.
H. Paulin & Co. Limited
Ipsco Inc.
Jannock Steel Operations
Manitoba Rolling Mills, Division of MRM Steel Ltd.
Quality Tube Supply Ltd.
Samuel, Son & Co., Limited
Sandvik Tube, Division of Sandvik Canada Inc.
Sidbec-Dosco Inc.
Sonco Steel Tube Division, Ferrum Inc.
Standard Tube Canada Inc.
Stelco Inc.
Tyco Laboratories, Inc.
Union Drawn Steel Company Limited
Wolverine Tube (Canada) Inc.

* A rempli un questionnaire abrégé.

ANNEXE D

LISTES DES PRÉSENTATIONS

MEUBLES

Produit fini

Accro Furniture Industries, Division of Acme Chrome Furniture Ltd.
* Allsteel Canada, Division of Allsteel Inc.
* Ambassador Furniture Ltd.
Arcese Brothers Furniture Limited
Association des fabricants de meubles du Québec Inc.
Atlantic Furniture Manufacturing Ltd.
BNI International Inc.
* Brentwood Furniture Inc.
Canadian Council of Furniture Manufacturers
* Ducan Industries (1977) Ltd.
* Dutailier Inc.
Dynasty Furniture
* Dynasty Wood Products
Jeffrey-Craig Limited
Kaufman of Collingwood
King Koil Sleep Products, Division of Bedford Furniture Industries Inc.
Kroehler Furniture Co., Division of Strathearn House Group Limited
* Lacasse Inc.
Les Industries A.P. Inc.
* Magnussen/Presidential Furniture
Meubles Daveluyville Ltée
Meubles Laurier Ltée
Palliser Furniture
Parkland Furniture Mfg. Ltd.
* Pro-Meubles Inc.
* Quality Bed and Spring Ltd.
* Regal Furniture Mfg.
Sealy Canada Ltd./Ltée
* Shermag Inc.
Simmons Limited
Sklar-Peppler Inc.
* SMED Manufacturing Inc.

Pièces et matières

* Almatex Inc.
Associated Tube Industries, a Division of Samuel Manu-Tech Inc.
* Canada Wood Specialty Co., The
* Canada Woodtape Inc.
Canadian Tack & Nail Ltd.
Canadian General-Tower Limited
* Canplast Inc.
* Chemcraft Sadolin Inc.
Darcor Castors Inc.
Dominion Textile Inc.
Duchesne & Fils Ltée
Du Pont Canada Inc.
Esso Chemical Canada
* Fraser Fasteners/Div. of Robertson Whitehorse
Geo. Cluthé Manufacturing Company Limited, The
Globe Spring
Globe Stamping Company Limited
* Guardsman Products Limited
H. Paulin & Co. Limited
* Hafner Inc.
Hager Hinge Canada, Ltd.
Ilco Unican Inc., Division of Unican Security Systems Ltd.
ITW Plastiglide, An ITW Canada Inc. Company
Larsen & Shaw Limited
Melet Plastics Inc.
* Mont-Hard (Canada) Inc.
Monterey Textiles Inc.
Morbern Inc.
Newlands Inc.
Nicolet Plastique Ltée
* Precision Small Parts Limited
Primeau Inc.
* Rentex Mills Inc.
* Riverside Brass

* A rempli un questionnaire abrégé.

LISTES DES PRÉSENTATIONS (suite)

MEUBLES

Produit fini

* Star Bedding Products (1986) Limited
Steelcase Canada Ltd.
* Strathearn House Group Limited
Strathroy Furniture, Division of
Wilfred Karldon Furniture
Company Inc.
* The Valley City MFG. Co. Ltd.
* Wild Rose Furniture (Ltd.)

Pièces et matières

Robertson Whitehouse
Sidbec-Dosco Inc.
Signode Fasteners Inc.
Sonco Steel Tube
* Stanley Hardware, Division of
Stanley Canada Inc.
Vanguard Plastics Ltd.
Waterloo Metal Stampings Ltd.

* A rempli un questionnaire abrégé.

ANNEXE E

AVOCATS CONSTITUÉS AU DOSSIER

MM. Glenn A. Cickello et Brian Rankin Staples Foster International Inc. Ottawa (Ontario)	représentent ABB/Flakt Canada Ltd. pour les purificateurs d'air.
MM. John M. Coyne Ronald C. Cheng et Gregory O. Sommers Osler, Hoskin & Harcourt Ottawa (Ontario)	représentent The Algoma Steel Corporation Limited Dofasco Inc. Atlas Stainless Steels, Division of Sammi Atlas Inc. Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc. Ipsco Inc. et Stelco Inc. pour les appareils sous pression.
M. Riyaz Dattu McCarthy Tétrault Toronto (Ontario)	représente Kimberly-Clark Canada Inc. pour les couches.
MM. Eric Hehner et Brian Barr Corporation House Ottawa (Ontario)	représentent Albright & Wilson Americas, Division of Tenneco Canada Inc. pour les détergents.
M. J. Alec Macpherson Public Affairs International Ottawa (Ontario)	représente 3M Canada Inc. pour les couches.

AVOCATS CONSTITUÉS AU DOSSIER (suite)

M. Patt MacPherson Corporation House Ottawa (Ontario)	représente Canadian Textiles Institute pour les purificateurs d'air, les couches et les meubles. Morbern Inc. pour les meubles. Sandvik Tube, Division of Sandvik Canada Inc. pour les appareils sous pression.
M. Peter A. Magnus Osler, Hoskin & Harcourt Ottawa (Ontario)	représente Procter & Gamble Inc. pour les couches, les détergents et les produits d'entretien ménager.
M. John D. Richard Lang Michener Honeywell Wotherspoon Ottawa (Ontario)	représente General Chemical Canada Ltd. pour les détergents.

ANNEXE F

VISITES D'ENTREPRISES PAR LES MEMBRES ET LE PERSONNEL DU TRIBUNAL

NOM DE L'ENTREPRISE	MUNICIPALITÉ	PROVINCE	SECTEUR
PURIFICATEURS D'AIR			
Bionaire Inc.	Lachine	Québec	Purificateurs d'air portables
Farr Inc.	Laval	Québec	Purificateurs d'air
Honeywell Limited	Toronto	Ontario	Purificateurs d'air électrostatiques
Reynolds Extrusion Company Limited	Richmond Hill	Ontario	Tuyaux et tubes en aluminium
COUCHES JETABLES			
3M Canada Inc.	London	Ontario	Rubans
Blarek Inc.	Brantford	Ontario	Pellicules de polyéthylène et de poly-propylène
Kimberly-Clark Canada Inc.	Saint-Hyacinthe	Québec	Couches jetables
Procter & Gamble Inc.	Toronto	Ontario	Couches jetables
Veratec (Canada) Inc.	Toronto	Ontario	Matières non tissées

ANNEXE F

VISITES D'ENTREPRISES PAR LES MEMBRES ET LE PERSONNEL DU TRIBUNAL

NOM DE L'ENTREPRISE	MUNICIPALITÉ	PROVINCE	SECTEUR
DÉTERGENTS ET PRODUITS D'ENTRETIEN MÉNAGER			
Albright & Wilson Americas, Division of Tenneco Canada Inc.	Port Maitland	Ontario	Phosphates
Chempac Powder, a Division of CCL Industries Inc.	Toronto	Ontario	Détergents pour lave-vaisselle automatiques
General Chemical Canada Ltd.	Amherstburg	Ontario	Carbonate de sodium anhydre
General Chemical Canada Ltd.	Toronto	Ontario	Carbonate de sodium anhydre
Procter & Gamble Inc.	Toronto	Ontario	Savons et détergents
APPAREILS SOUS PRESSION			
A.J. Forsyth	Vancouver	C.-B.	Acierie
Associated Tube Industries, Division of Samuel Manu-Tech Inc.	Markham	Ontario	Fabricant de tubes
Bas-Kim Industries Ltd.	London	Ontario	Échangeurs de chaleur et appareils sous pression
Canadian Erectors Limited	Calgary	Alberta	Échangeurs de chaleur

ANNEXE F

VISITES D'ENTREPRISES PAR LES MEMBRES ET LE PERSONNEL DU TRIBUNAL

NOM DE L'ENTREPRISE	MUNICIPALITÉ	PROVINCE	SECTEUR
APPAREILS SOUS PRESSION (suite)			
Ellett Copper & Brass, Division of Ellwood Properties Ltd.	Vancouver	C.-B.	Acierie
Exchanger Industries Ltd.	Calgary	Alberta	Échangeurs de chaleur
Foster Wheeler Limited	Niagara-On-The Lake	Ontario	Réchauffeurs d'eau d'alimentation et condenseurs
Grinnell Corporation of Canada Ltd.	Toronto	Ontario	Fournisseur de raccords
Hayes-Dana (Québec) Inc.	Saint-Wenceslas	Québec	Cylindres hydrauliques à double mouvement
Ipsco Inc.	Regina	Saskatchewan	Fabricant de tubes et tuyaux
Isko Heat Exchangers Ltd.	Montréal	Québec	Échangeurs de chaleur
Koch Engineering Company Ltd.	Toronto	Ontario	Échangeurs de chaleur
Leon-Ram Enterprises Inc.	East-Yorkton	Saskatchewan	Cylindres hydrauliques à double mouvement

ANNEXE F

VISITES D'ENTREPRISES PAR LES MEMBRES ET LE PERSONNEL DU TRIBUNAL

NOM DE L'ENTREPRISE	MUNICIPALITÉ	PROVINCE	SECTEUR
APPAREILS SOUS PRESSION (suite)			
Miller Fluid Power (Canada) Ltd.	Mississauga	Ontario	Cylindres hydrauliques à double mouvement
S.A. Armstrong Limited	Scarborough	Ontario	Appareils sous pression et échangeurs de chaleur
Sandvik Tube, Division of Sandvik Canada Inc.	Arnprior	Ontario	Fabricant de tubes
Spotton Inc.	Toronto	Ontario	Cylindres hydrauliques à double mouvement
Unifin International	London	Ontario	Échangeurs de chaleur et appareils sous pression
MEUBLES			
Acme Chrome Furniture Ltd.	Winnipeg	Manitoba	Meubles de maison, de bureau et d'institutions
Amerock Company	Meaford	Ontario	Quincaillerie pour armoires de cuisine et de salle de bain

ANNEXE F

VISITES D'ENTREPRISES PAR LES MEMBRES ET LE PERSONNEL DU TRIBUNAL

NOM DE L'ENTREPRISE	MUNICIPALITÉ	PROVINCE	SECTEUR
MEUBLES (suite)			
Amisco (Les industries) Ltée	L'Islet	Québec	Meubles de maison, de bureau et d'institutions
Arcese Brothers Furniture Limited	Toronto	Ontario	Meubles de maison, en bois
BNI International Inc.	Montréal	Québec	Meubles de bureau
Birchwood Furniture 1984 Ltd.	Winnipeg	Manitoba	Meubles de maison
Clément Roy Inc.	La Durantaye	Québec	Meubles de maison et de bureau
El Ran Furniture Ltd.	Montréal	Québec	Meubles de maison
Enterprises Sommex Ltée	Cap-de-la-Madelaine	Québec	Literie, sofas-lits
Geo. Cluthé Manufacturing Company Limited, The	Waterloo	Ontario	Glissières en plastique
Global Upholstery	Toronto	Ontario	Meubles de bureau
Globe Spring	Downsview	Ontario	Sommiers pour sofas-lits

ANNEXE F

VISITES D'ENTREPRISES PAR LES MEMBRES ET LE PERSONNEL DU TRIBUNAL

NOM DE L'ENTREPRISE	MUNICIPALITÉ	PROVINCE	SECTEUR
MEUBLES (suite)			
Globe Stamping Company Limited	Kitchener	Ontario	Quincaillerie en métal
Hager Hinge Canada, Ltd.	Kitchener	Ontario	Quincaillerie de construction (charnières)
Hanover Kitchens (Canada) Inc.	Hanover	Ontario	Armoires de cuisine
Ilco Unican Inc., Division of Unican Security Systems Ltd.	Montréal	Québec	Quincaillerie de métal
ITW Plastiglide, An ITW Canada Inc. Company	Concord	Ontario	Quincaillerie en plastique
Jeffrey-Craig Limited	Scarborough	Ontario	Meubles de bureau
Jacmoor Manufacturing Ltd.	Waterloo	Ontario	Quincaillerie de métal, glissières en plastique
Larsen & Shaw Limited	Walkerton	Ontario	Charnières pour meubles
Meubles Laurier Ltée	Laurier Station	Québec	Meubles de maison
Morigeau (Meubles) Ltée	Saint-François	Québec	Meubles de maison

ANNEXE F

VISITES D'ENTREPRISES PAR LES MEMBRES ET LE PERSONNEL DU TRIBUNAL

NOM DE L'ENTREPRISE	MUNICIPALITÉ	PROVINCE	SECTEUR
MEUBLES (suite)			
Nicolet Plastique Ltée	Nicolet	Québec	Quincaillerie de plastique
Palliser Furniture	Winnipeg	Manitoba	Meubles de bureau
Regal Furniture Mfg.	Winnipeg	Manitoba	Meubles de maison
Rive Sud (Les industries) Ltée	Sainte-Croix	Québec	Membles de maison et de bureau
Simmons Limited	Mississauga	Ontario	Matelas - sommiers
Sklar Peppler Inc.	Hanover	Ontario	Meubles de maison, en bois
Steelcase Canada Ltd.	Markham	Ontario	Meubles de bureau
Waterloo Metal Stampings Ltd.	Kitchener	Ontario	Glissières de tiroirs

ANNEXE G

PERSONNEL DU TRIBUNAL

	Poste-Objet
I DIRECTION DE LA RECHERCHE	
Directeurs	
Ron Erdmann	Directeur exécutif
Sandy Greig	Directeur de projet
Gestionnaires	
Ken Besharah*	Détergents et produits d'entretien ménager
Audrey Chapman	Couches jetables et purificateurs d'air
Richard Cossette	Appareils sous pression
Don Shires	Meubles
Agents de la recherche et économistes	
Doug Allen	Purificateurs d'air
Paul Berlinguette*	Meubles
Rick Cameron	Questions tarifaires et économiques
Peter Rakowski	Appareils sous pression
Statistiques	
Sonia McEachern	
Michael Meuse*	
Gilles Richard	
Soutien administratif	
Isabelle Bourdeau*	
Joanne Yelle	

* Temporaire ou protocole de détachement.

ANNEXE G

PERSONNEL DU TRIBUNAL

		Poste-Objet
II	**SECRÉTARIAT**	
	Secrétaire	
	Robert J. Martin	Secrétaire
	Michel Granger	Sous-secrétaire
	Greffe	
	Nicole Pelletier	Secrétaire adjointe et greffier
	Janet Rumball	Agent de la planification et des audiences
	Paul Davies	
	Rédaction et publication	
	Manon Carpentier	Rédacteur en chef
	Lynne Assad	Rédacteur
	Monique Henri	Rédacteur
	Unité de traitement de textes	
	Danielle Lefebvre	Surveillante de l'unité de traitement de textes
	Michelle Dupont	
	Linda Kirkwood	
	Danielle Matchem	
	Linda McCreath	
	Bibliothèque	
	Lisa McPhail	
	Bureau des dossiers	
	Lucie Cyr	

ANNEXE G

PERSONNEL DU TRIBUNAL

		Poste-Objet
II	**SECRÉTARIAT** (suite)	
	Finances	
	Johanne Grégoire	
III	**SERVICES LÉGAUX**	
	Louise Sabourin-Hébert, c.r.	Avocat général